

Maximum

A man with a shaved head, a mustache, and black-rimmed glasses is holding a large bouquet of red roses. He is wearing a grey, distressed knit sweater, a necklace with a skull pendant, and peace-sign earrings. The background is a brick wall with some foliage on the left.

#2 (12) лето 2025

МАКСИМУМ
УДОВОЛЬСТВИЯ

СПЕЦПРОЕКТ:

ПУТЕШЕСТВИЕ В МАРОККО

от пыльной охры пустыни
до влажного индиго океана

10

КРУПНЕЙШИХ ОТЕЛЬНОЙ
СЕТЕЙ МИРА

кто задаёт правила игры
в мировом отельном бизнесе?

НЕ ТАКОЙ,

ДЕНИС БОБКОВ

КАК ВСЕ.

16+



Волшебство уральской природы

Коллекция

КАМЕННЫЙ ЦВЕТOK



Ринго®
ringo-jewelry.ru



«РИНГО» в Тюмени, фирменный ювелирный салон «РИНГО»
ул. Республики 48/3, +7 (909) 185-98-55

ФИРМЕННОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО «РИНГО»:
Москва, Пресненская набережная, 12,
«Башня Федерация», западное крыло, этаж 40, +7 (903) 125-48-34

Maximum

#2 (12) ЛЕТО 2025



На обложке: Денис Бобков
Фото: Алексей Верпека

Литературный редактор
Анна Высоцкая

Главный редактор
**Вероника Володяевна
Мелконян**

Арт-директор
Диана Жданова

Дизайн и верстка
**Ксения Голота
Виктория Кочук
Ирина Бусыгина
Валерия Орцханова**

Корректор
Анастасия Мазеина

Авторы
**Наталья Горюнова
Алина Чернышева
Дарья Арбатская
Олеся Потапова
Ольга Кузнецова
Дарья Старкова
Денис Чумак**

Авторы
**Андрей Шмаков
Елизавета Васенина
Павел Алтынбаев
Светлана Лагуткина
Ксения Вахрушева
Дмитрий Гурьев
Инна Петровская**

Фотографы
**Анна Башмакова
Алексей Верпека
Илья Медведев
Манькута Милана**

По вопросам размещения рекламы: Veron_33@mail.ru

Рекламно-информационный журнал «Максимум удовольствия» зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Тюменской области, Ханты-Мансийскому автономному округу — Югре и Ямало-Ненецкому автономному округу. Регистрационный номер средства массовой информации ПИ № ТУ72-01669 от 28.07.2022 г. Учредитель и издатель: Невидайло Лариса Кирилловна. Адрес: 625501, Тюменская обл., Тюменский р-н, д. Дударева, ул. Мирная, д. 16. Адрес редакции: 625501, Тюменская обл., Тюменский р-н, д. Дударева, ул. Мирная, д. 16. Тираж 4000 экземпляров. Периодичность: 1 раз в квартал (4 выхода в год). Дата выхода 07.07.2025 г. Отпечатано: ООО «Типография Вик», 625002, г. Тюмень, ул. Комсомольская, 58. Номер заказа 792. Распространяется бесплатно.



Редакция журнала не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Редакция не вступает в переписку и не рецензирует присланные материалы. Перепечатка любых материалов возможна только с письменного разрешения издателя. Информационная продукция с возрастным ограничением 16+



МАКСИМ
франчайзи-партнер

ТЕХНИКУМ

GASTROBISTRO

ЛЕНИНА, 10
СКОРО ОТКРЫТИЕ



by WRF

НОВОСТИ КОМПАНИИ

10

12



**ПРАВИЛА ЖИЗНИ
МИРОВОГО ШЕФА
МАРКО ПЬЕРА УЙТА**
Рок-звезда гастрономии



**КАК Я СЪЕЛ НЕЧТО,
ИЛИ СКАЗОЧНЫЙ
БОМБЕЙ**

Юмористическая колонка
от звездного шефа
Андрея Шмакова

ЧТО ПЬЕМ ЛЕТОМ? 18

Колонка от шеф-сомелье
«Максима» Дмитрия Гурьева

ЧАЕВЫЕ 20

Кого и как уместно
благодарить в ресторанах
и барах

SMALL TALK 24

Эксперт по этикету Олеся
Потапова про то, как
произвести впечатление
приятного и тактичного
человека



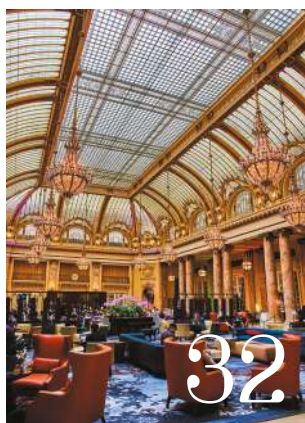
**ПЕРСОНА
НОМЕРА**
ДЕНИС БОБКОВ

Не такой, как все

КАК СМЕЛОСТЬ И КРЕАТИВНОСТЬ ПОМОГАЮТ
РЕСТОРАТОРУ БОБКОВУ СОЗДАВАТЬ НИ НА
ЧТО НЕ ПОХОЖИЕ ЗАВЕДЕНИЯ В МОСКВЕ?

**ПРАВИЛА
УПРАВЛЕНИЯ** 28

коммерческого директора
«Максим» Алены Пискуновой



**ТОП-10 КРУПНЕЙШИХ
ОТЕЛЬНОЙ СЕТЕЙ
МИРА**

Кто задаёт правила игры в
мировом отельном бизнесе?

**ПРАВИЛА ЖИЗНИ
ДЕНИСА БОБКОВА** 46

38

**ПРАВИЛА ЖИЗНИ ШЕФА
«ПОСЕЙДОНЫ»** 70

Владимира Пудова

**33 ГОДА КОМПАНИИ
«МАКСИМ»** 73

За что постоянные гости
выбирают компанию
много лет?

ФОТОПРОЕКТ: 78

если бы террасы были
людьми

**ВРЕМЯ ДЕЛАТЬ
ПИЦЦУ** 82

Профессия: пиццайоло
Иван Дрогалев

**ИСКУССТВЕННЫЙ
ИНТЕЛЛЕКТ:** 86

преимущества и риски
на рынке труда

**ЗАЧЕМ НУЖНА
ГЕНЕАЛОГИЯ?** 88

Интервью с Павлом
Овчинниковым

**МОЛОДЫЕ
И ДЕРЗКИЕ** 90

Повара из кадрового
резерва о том, почему они
выбрали эту профессию

**ИТАЛЬЯНСКАЯ
ТРАТТОРИЯ
«МИНИСЫРОВАРНЯ»
В ТЮМЕНИ** 94

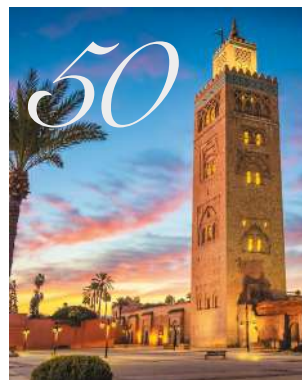
**ПРОСТЫЕ РЕЦЕПТЫ
ОТ ШЕФА** 98

Готовим дома как
в ресторане с Ксенией
Вахрушевой

ВЫХОД В СВЕТ 102



**ОТКРЫТИЕ
ЗНАМЕНИТОГО
ГАСТРОБИСТРО
ТЕННИКУМ**
в Тюмени



Большой спецпроект:

**ПУТЕШЕСТВИЕ
В МАРОККО**

От пыльной охры пустыни до
влажного индиго океана

Binova

С BINOVA ТЫ ВСЕГДА ШЕФ НА СВОЕЙ КУХНЕ



Мебельный салон АГАСИ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР ИТАЛЬЯНСКИХ КУХОНЬ BINOVA В ТЮМЕНИ

г. Тюмень, ул. 50 лет Октября, 12/1 | (3452) 56-50-50, 56-50-60 | www.agasy.ru

Реклама



**СЕРВИС – КОГДА ВАМ ПРАВИЛЬНО
ПОДАЮТ КОФЕ. ГОСТЕПРИИМСТВО –
КОГДА ВЫ ЧУВСТВУЕТЕ, ЧТО ЭТОТ
КОФЕ ЖДАЛ ИМЕННО ВАС**

ГОСТЕПРИИМСТВО ВМЕСТО СЕРВИСА: КАК МЫ МЕНЯЕМ ПРАВИЛА ИГРЫ

В этом году наша команда сделала важный шаг — мы решили навсегда вычеркнуть слово «сервис» из нашего лексикона. Почему? Потому что сервис — это стандарты, алгоритмы, безупречно отточенные, но без души. А гостеприимство — это нечто большее. Это эмоции, отношения, искусство создавать моменты, которые запоминаются.

Сервис — когда вам правильно подают кофе.

Гостеприимство — когда вы чувствуете, что этот кофе ждал именно вас.

Мы пересобираем нашу философию, потому что верим: настоящая магия — не в безупречных скриптах, а в умении делать людей счастливыми. И когда к нам пришли с идеей коллаборации с застройщиками «Творчество» и «ТОЧНО» для создания квартала МАХ, мы согласились, потому что поняли свою миссию в этом проекте.

Это будет не просто жилой квартал с ресторанами, это будет пространство, где каждый кирпич будет «дышать» гостеприимством. И я счастлива быть частью этого.

Проект МАХ стал отличным подарком к 33-летию компании «Максим», которое мы отмечаем 11 июля. Потому что теперь мы точно знаем, что за годы нашей работы мы стали больше, чем просто рестораны и кафе. Сейчас для нас это становится настоящим вызовом — выйти за пределы ресторанов и начать создавать вокруг нас среду, где гостеприимство станет образом жизни.

Лариса Невидайло,
ресторатор, а теперь еще и девелопер.
Основатель ресторанной компании «Максим».

РЕКЛАМА



Отсканируй QR-код,
чтобы найти нас

windsor.

ЛЕТНЯЯ КОЛЛЕКЦИЯ 2025

Тюмень, 25 Октября, 40
8 999 343 28 30



НЕ ПО ШАБЛОНУ

В мире, где стандарты становятся нормой, мы особенно ценим тех, кто выбирает идти против течения. Это не просто вызов системе — это личная философия, образ жизни, где свобода важнее шаблонов, где идея важнее масштаба, а собственный путь интереснее проверенных маршрутов.

В этом выпуске мы рассказываем истории рестораторов и предпринимателей, которые делают не так, как принято. Они не копируют чужие успехи, не боятся казаться странными, не подчиняются общим ожиданиям. Они строят бизнес на интуиции, создают бренды на пересечении искусства и технологии, вкладывают душу в продукт, вместо того чтобы гнаться за трендами. И самое главное — они остаются собой.

Этот номер — о людях, которые выбирают риск вместо гарантии, креатив — вместо инструкции, интуицию — вместо бизнес-планов. Предприниматели новой волны, о которых мы рассказываем, не просто создают проекты — они формируют культуру. Их бизнесы не всегда сразу понятны рынку, но именно они — те, кто двигает его вперёд.

Мы уверены: именно за такими людьми будущее. Потому что только нестандартное мышление способно рождать идеи, которые меняют мир — тихо, уверенно и навсегда.

Вероника Мелконян,
главный редактор журнала Maximium

ОНИ НЕ КОПИРУЮТ ЧУЖИЕ
УСПЕХИ, НЕ БОЯТСЯ КАЗАТЬСЯ
СТРАННЫМИ, НЕ ПОДЧИНЯЮТСЯ
ОБЩИМ ОЖИДАНИЯМ



ESTD

2002

ПОСЕЙДОН

ПЕРВЫЙ РЫБНЫЙ
РЕСТОРАН

ДЛЯ ТЕХ, КТО УМЕЕТ
НАСЛАЖДАТЬСЯ ЖИЗНЬЮ



Ленина, 2а
+7 (3452) 43-40-30



ГОСТЕПРИИМНЫЙ КВАРТАЛ МАХ В ТЮМЕНИ ОТ КОЛЛАБОРАЦИИ «ТОЧНО», «ТВОРЧЕСТВО» И РЕСТОРАННОЙ КОМПАНИИ «МАКСИМ»

Это проект с максимально высоким уровнем комфорта. Состоит из шести жилых домов с закрытыми дворами и наземным паркингом. Яркая особенность — концептуальный коммерческий кластер.

МАХ объединяет лучших. Ведущие бренды страны и области объединили силы, чтобы создать место максимальных возможностей. Девелоперы «ТОЧНО», «Творчество» и ресторанная компания «Максим» вместе строят новый район с большой идеей.

«ТОЧНО» — в тройке крупнейших девелоперов России, лидер родом из Краснодара, активно растущий на прочном фундаменте. «Творчество» — соединяет федеральную экспертизу в проектировании с любовью к родному

городу. Ресторанная компания «Максим» — более 30 лет создает ресторанные проекты, которые делают жизнь людей лучше, ярче, вкуснее.

Концепция МАХ строится на идее максимализма. Никаких компромиссов на всех уровнях проекта. Характер МАХ создан яркими чертами: максимально выразительная архитектура и исключительное авторское благоустройство.

Места общего пользования — авторства ведущего архитектурного бюро DEVISION. На площади квартала будет установлен арт-объект, разработанный Студией Артемия Лебедева. Дизайн-проект продолжает идею архитектуры. Пространство встречает гостей высокими потолками и обилием света благодаря прозрачным входным группам. Внутри уютно, как в отельном лобби: есть мягкая мебель и выделенные фойе с опциями коворкинга или зоны ожидания. Все квартиры в МАХ — это максимально разнообразный взгляд на жизнь.



ФУДТРАК «ЧУМ» С СИБИРСКОЙ КУХНЕЙ ОТКРОЕТСЯ В ЦЕНТРЕ ТЮМЕНИ

Тюменский фудтрак «Чум», известный своими блюдами северной кухни, с успехом представил сибирский стрит-фуд на крупнейшем ресторанном фестивале GASTREET в Сочи. После яркого выступления на южном побережье проект возвращается в родной город и открывается на пешеходной **улице Дзержинского**.

В меню «Чума» гостей ждут авторские интерпретации сибирских блюд: **уха с «нефтью»** — наваристая рыбацкая похлебка с секретным компонентом, **кармашки по-тюменски** — румяные пресные лепешки с начинкой из дичи и овощей, **десерт «Врата Сибири»** — сладкий символ региона с брусникой и кедровыми орешками и многое другое.

Фестиваль GASTREET собрал лучшие уличные проекты страны, и «Чум» доказал, что северная кухня может быть современной и популярной за пределами Сибири. Теперь об этом узнают и жители и гости Тюмени.

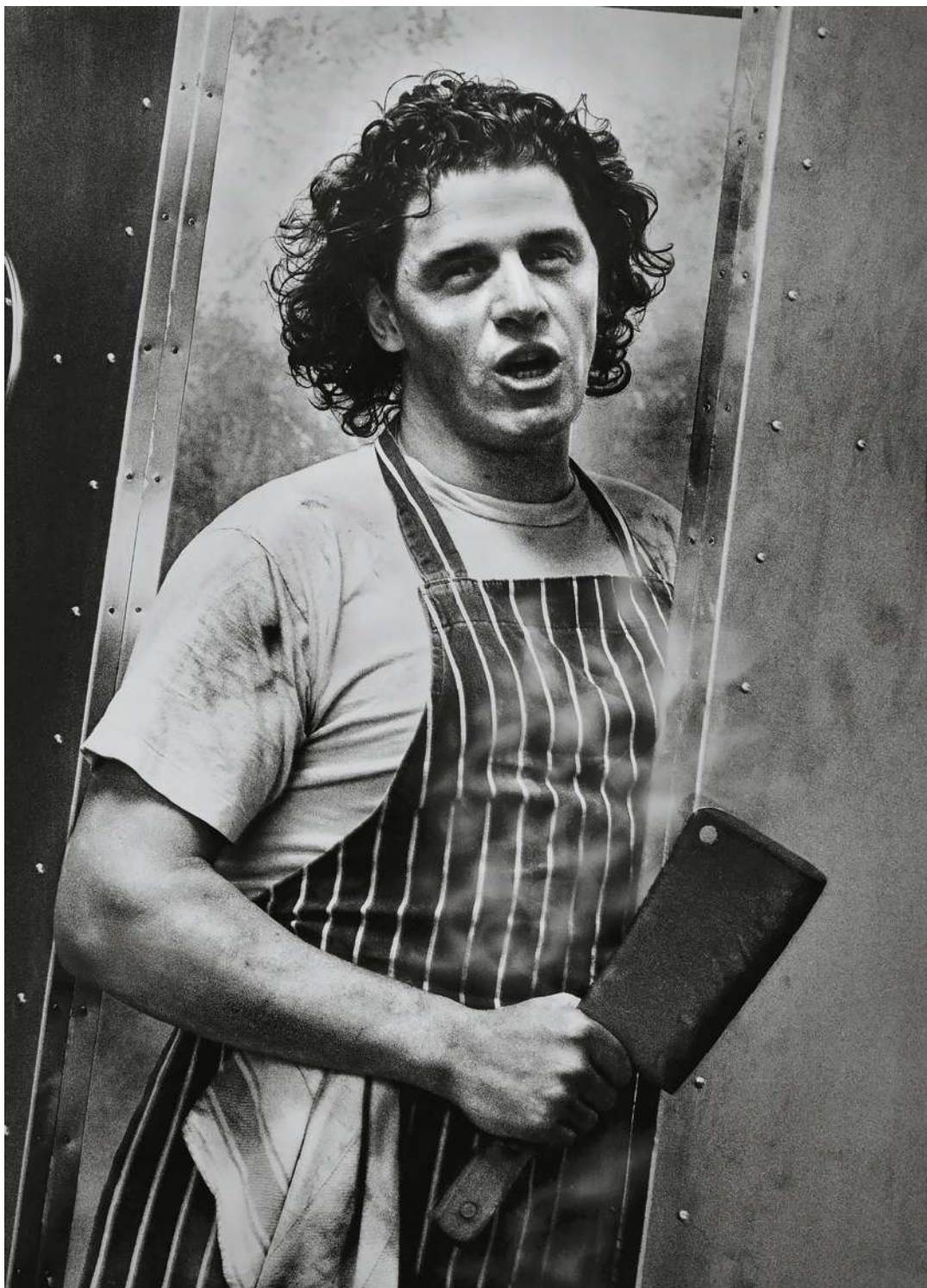
Где найти: ул. Дзержинского (площадка на перекрестке с улицей Володарского).



ТЫ ПОЙМЕШЬ,



КОГДА ОТКРОЕТСЯ
КОРОБОК



ПРАВИЛА ЖИЗНИ
МИРОВОГО ШЕФА
МАРКО ПЬЕР УАЙТ

РОК-ЗВЕЗДА ГАСТРОНОМИИ

Марко Пьер Уайт стал самым молодым шефом, получившим три звезды «Мишлен», — ему было всего 33 года. Он сумел перевернуть представление мира о британской высокой кухне, сделав ее ультрамодной. Свой путь Марк начал в 17 лет.

Он пришел работать в рестораны Лондона и попал сразу к известным шефам. Упорный труд и талант сделали его знаменитым, в 26 он открыл свое заведение. Его называли «enfant terrible» кухни (дословно с франц. франц. — «ужасный ребенок»): гений, но очень и очень жесткий. Говорят, однажды он заставил плакать своего ученика Гордона Рамзи. Но спустя пять лет своей блестящей карьеры Уайт внезапно вернул свои звезды «Мишлен» и ушел из высокой кухни.

Сейчас у 63-летнего Марко Пьера свой бизнес — рестораны по миру (Великобритания, ОАЭ, Ирландия). Он путешествует, готовит, дает интервью и говорит, что нашел баланс: «Теперь я просто готовлю, как хочу. И учу других — но не кричу».

У

спех рождается из удачи. Удача — это когда тебе дают возможность. И осознанность ума, которая использует эту возможность. Когда я только начинал карьеру, было тяжело. Эмоционально и морально времена были очень тяжелыми. Но мной управлял страх неудачи. Если ты терял работу, тебе приходилось возвращаться домой. Мне приходилось возвращаться в муниципальный жилой массив. Поэтому я так много работал. Меня не волновала усталость.

Я встречался с привлекательными аристократичными девушками. Готовил на кухне. Выгонял клиентов — в молодости я был идеальным продуктом для желтых газет. Но я очень много работал. Работал более 100 часов в неделю, много-много недель. Мне нравится работа.

Работа — лучшее обезболивающее, известное человеку. Гастрономия — лучшая форма терапии.

С помощью работы я пытался справиться с болью — преодолеть смерть своей матери. В шесть лет я видел, как моя мать умерла, умерла у меня на глазах. Видел, как ее увозили на машине скорой помощи. А мой отец молчал. Как будто моей матери никогда не существовало — он искоренил ее из нашей жизни. Это был его способ справиться. А я хотел высвободить эту боль. Боль проявляется внутри нас как гнев, и вы должны дать этому чувству свободу.

Я познакомился с итальянской едой в детстве, потому что моя мама — итальянка. Так что я вырос на итальянской еде. Один из моих любимых итальянских ресторанов во всем мире — Riva в Barns в Лондоне. Он очень простой, аутентичный. Я хожу туда, чтобы заказать два блюда и, может быть, немного сыра. Но больше двух блюд не хочу. Потому что я в том возрасте, когда ем, чтобы жить, а не чтобы расти.

В детстве я любил смотреть, как мама готовит ризотто, она из региона Венето в Италии. И я наблюдал, как все женщины — моя бабушка, две мои тети, моя мама — все готовили овощи для минестроне. И как они собирают инжир на ферме. Моя мама разрывала его пополам и давала мне половину... И поэтому сегодня инжир — одно из моих любимых блюд. А любимым печеньем моей мамы в молодости были рулетики из инжира. Это о романтике еды.

Мне было 13, когда я получил лучший совет в жизни. Я пошел в дом своего друга, чтобы узнать, не хочет ли он пойти в лес и поиграть. Его не было дома, но там был его дедушка, мистер Дуглас, очень хороший человек. Он сказал: «Марко, посмотри на мою руку. Что ты видишь?» Я сказал, что вижу ладонь, и он сказал: «Правильно. Однако я вижу четыре костяшки пальцев». Глядя на одно и то же, мы видели разное. Я никогда не забывал, чему он учил. Ты видишь то, чего не вижу я. Он говорил: «Марко, никогда не позволяй очевидному ослепить тебя. Смотри на вещи такими, какие они есть, а не такими, какими ты хочешь их видеть». То же самое и с гастрономией. Раскрой эмоции гастрономии и посмотри на еду, потому что она не такая, какой ты хочешь ее видеть. Позволь ей быть собой. И чем больше ты с ней что-то делаешь, тем больше ты отнимаешь у нее. Природа — художник. Мы всего лишь повара.



Когда вы заходите в ресторан с тремя звездами, эмоциональное воздействие на вас должно быть таким же, как если бы вы впервые уложили в постель самую красивую девушку

Когда я начинал, я просто следовал по стопам своего отца. Если бы мой отец был шахтером, я бы полез в шахту, но, к счастью, он был поваром в отеле.

Когда вы заходите в ресторан с тремя звездами, эмоциональное воздействие на вас должно быть таким же, как если бы вы впервые уложили в постель самую красивую девушку. Вы напуганы ее красотой. Но ваш страх теперь растворился под воздействием волнения и мысли о любви.

«Мишлен» — это производство шин. Они зарабатывают деньги на производстве шин. И давайте будем предельно честны, они делают очень хорошие шины. Их знания в производстве шин больше, чем их знания в еде. Так почему же я вернул свои звезды, почему я ушел из гастрономии? У меня не было никакого неуважения к кому-либо из них. Меня судили люди, у которых было меньше знаний, чем у меня, так чего же все это стоило на самом деле? Я слишком много уважал инспекторов «Мишлен» и принижал себя. У меня было три варианта: я мог быть пленником своего мира и продолжать работать шесть дней в неделю, я мог жить во лжи и брать высокие цены и не стоять за плитой или я мог вернуть свои звезды, проводить время со своими детьми и заново изобретать себя.

У моего любимого ресторана в мире нет звезд. Там просто очень вкусная еда. Он не пытается вас впечатлить, он пытается вас накормить. Вот что я называю едой, а не эти маленькие порции на тарелке. А если официант ставит еду и говорит мне, что это такое и как мне есть, а потом, когда я пробую первый кусок, он уточняет, понравилось ли мне — это не еда. Это баловство.

Мои достижения как повара ничего для меня не значат. Они были просто ступеньками к тому, чего я хотел достичь в своей жизни.

Романтика ресторанов ушла. Раньше смотреть на великого повара у плиты, великого соусье было все равно что смотреть на prima-балерину.

У великих шеф-поваров есть три общие черты. Во-первых, они признают, что мать-природа — настоящий художник, а они — просто повара. Во-вторых, все, что они делают, становится продолжением их самих. И в-третьих: они дают вам глубокое понимание мира, в котором они родились.

СВЕЖИЕ КРУАССАНЫ ЕЖЕДНЕВНО С 12:00



В КУЛИНАРНОЙ
ШКОЛЕ
МАКСИМ.КЛАСС



КУЛИНАРНАЯ
ШКОЛА

25 ЛЕТ ОКТЯБРЯ, 34/4
960-150



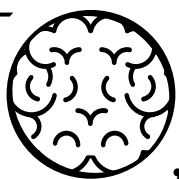
Андрей Шмаков,

бренд-шеф ресторана Savva
в отеле Metropol (Москва),
партнер ресторана «Посейдон»,
обладатель звезды Michelin



КАК Я СЪЕЛ...

НЕЧТО



СКАЗОЧНЫЙ



БОМБЕЙ



ШЕФ АНДРЕЙ ШМАКОВ ПРОДОЛЖАЕТ ДЕЛИТЬСЯ ЗАБАВНЫМИ ИСТОРИЯМИ ИЗ ЖИЗНИ. НА ЭТОТ РАЗ МЫ ПЕРЕНЕСЕМСЯ В ДАЛЕКИЙ БОМБЕЙ С ЕГО СПЕЦИФИЧЕСКИМИ ЗАПАХАМИ И НЕ МЕНЕЕ СПЕЦИФИЧЕСКОЙ ЕДОЙ. СЮРПРИЗ — В КОНЦЕ РАССКАЗА.

Это был 1993 год. Я морячок, работаю на судне, которое перевозит газ из Дубая в Бомбей. Приятные времена, мне 20 лет, нет забот, а только счастье и позитив. Бомбей в то время — это город контрастов, с запахом зловония, специй — и всегда улыбающимися людьми. Каждый раз, когда я выходил в город с друзьями, мы, естественно, шли в рестораны, забегаловки, палатки и пивнухи. Каждый раз мы искали чего-то нового, интересного и необычного. Ели какие-то зловонные креветки, баранину в соусе из трав и с нереальным количеством перца, после которого можно было сразу ложиться в могилу. Нам приносили лобстеров, и мы запивали это все коктейлями «from Russia with love».

Потом ели лепешки с какими-то чудными, острыми и непонятными специями на улице, запивая все это пивом Kingfisher.

Все эти прелести можно было попробовать только в центре Бомбея, где была яркая, заполненная туристами жизнь.

Наш газовоз был пришвартован всегда в 30 км от города. Однажды мы решили не ехать в центр и пойти погулять по местным окрестностям. Можете себе представить одноэтажные дома, бумажные коробки, палатки с дырявой крышей и много-много забегаловок. Да, и в этом месте никогда не ступала нога белого туриста. И вот мы, четверо двадцатилетних парней, все с русыми волосами и говорящие по-русски, решили прогуляться по этой деревне и попробовать местные специалитеты.

Выбрали один маленький ресторан, в котором было много народу и никто не говорил по-английски. Мы общались с помощью жестов и звуковых сигналов. Столы были накрыты клеенкой, пластиковые стулья шатались, а некоторые из них были без спинки, так как их уже когда-то кто-то выломал.

Наша компания, как обычно, заказала пиво, и мы ткнули пальцем в меню, совершенно не зная, что это такое и как это надо будет есть.

Нам принесли шесть блюд, пять из них были похожи друг на друга и состояли из овощей, густых соусов и какой-то непонятной травы.

Но на основное блюдо нам принесли керамическую белую пиалу, в которой лежала красивая, розоватая мякоть чего-то там. К этому блюду нам подали ложку, и многие посетители при виде того, что мы собирались есть, улыбались, шептались между собой, а самые любопытные показывали на нас пальцем и смеялись, обнажая свои белоснежные зубы.

Я взял ложку, погрузил ее в желейную, розоватую плоть, отломил кусочек. И оказался первым из четверых, кто поместил это в свой рот. В этот момент образовалась вакуумная тишина. Я ощутил 50 глаз, смотрящих на меня, из них шесть принадлежали друзьям, которые смотрели на меня, и в них застыл один немой вопрос: «Что это?»

Прошло уже 30 лет, а я уверен, что никогда не забуду этот вкус. Это было желе не совсем приятной консистенции, непонятного вида, да и что скрывать, совершенно непонятного вкуса.

Я даже не старался это жевать, секунду думая, проглотить это или выплюнуть. Решил проглотить, и, когда это свершилось, почему-то все в этом гурме-ресторане мне стали аплодировать — кроме моих друзей. Леша спросил у меня, что это было, на что я просто пожал плечами, потому что не мог говорить, так как спешно заливал все это светлым пивом. Потом подошел один глубокоуважаемый индус и на ломаном английском сказал мне, что в первый раз видит в этом районе белых людей, которые едят теплый мозг обезьяны! Ну вы поняли, что дальше мы уже не ели ничего, а только попросили по рюмке водки, запили все это пивом и пошли гулять по деревне. Только потом я вспомнил фильм «Индиана Джонс», в котором главных героев угощали таким деликатесом — теплым мозгом мартышки! Так и хотелось сказать: при приготовлении этого блюда ни одно животное не пострадало.

ЧТО ПЬЕМ ЛЕТОМ?



Дмитрий Гурьев,
шеф-сомелье
компании «Максим»

ЛЕТОМ ВСЕ КАЖЕТСЯ ЯРЧЕ, ВКУСНЕЕ И ЧУТЬ БОЛЕЕ БЕЗЗАБОТНЫМ. ПОМНИТЕ, КАК ПАХНУТ ЯБЛОНИ, КОГДА ЦВЕТУТ? ИЛИ КАК ВКУСНЫ СПЕЛЫЕ КЛУБНИКА И ВИШНЯ? А ЕЩЕ ЕСТЬ АРОМАТ ДЕРЕВЕННОГО ЛУГА С ПАСУЩИМИСЯ КОРОВАМИ У РЕЧКИ. СЕГОДНЯ Я РАССКАЖУ ВАМ О НАПИТКАХ, КОТОРЫЕ МОГУТ ХОТЬ НА МГНОВЕНИЕ ВЕРНУТЬ ВАС В БОСОНОГООЕ ДЕТСТВО...

Летом лучше выбирать свежие вина, фруктовые или цветочные, очень ароматные и с не слишком сложным вкусом. Хотя белые вина не особо этим «грешат». Идеально — если вино будет обладать легкой кислинкой и будет лишено приторности.

ЛЕГКИЕ И СВЕЖИЕ ВИНА

Легкие белые вина, такие как совиньон-блан, пино-гриджио, альбариньо и мюскаде, остаются популярными благодаря своей свежести и фруктовому вкусу.

Пробовать: Pavao Alvarinho, Vinho Verde, с легкой остаточной газацией, которая особенно радует в теплую летнюю ночь. И знаете что? Это как шампанское для тех, кто не хочет платить за пузырьки.

ТРОПИЧЕСКИЕ ВИНА

«Фруктовые вкусы всегда в тренде, но в следующем году акцент сместится на тропические. Банан, манго, питаия, папайя, кокос — с этими нотами каждый глоток будет напоминать о солнечном побережье», — говорится в последнем отчете о трендах компании Flavorman. От спелых, сочных вин, раскрывающихся тропическими тонами, не стоит ждать сюрпризов, сложности. Они прекрасны в своей прямолинейности, моментально доставляют удовольствие — как свежавыжатый сок с утра. Это спутники беззаботных дружеских бесед, которые в то же время могут достойно выступить в паре с комплексной гастрономией. Некоторые сорта, такие как гевюрцтраминер и совиньон-блан, натурально демонстрируют тропический профиль.

Пробовать: Félix Solís Vina Albali Sauvignon Blanc, в котором сорт развивает характерную тропическую палитру, при этом сохраняя хрустящую кислотность.

РОЗОВЫЕ ВИНА

На мой взгляд, самая недооцененная категория вин, которые, к счастью, медленно, но верно начинают набирать популярность благодаря своей универсальности и легкости. У розе есть структура и характер красного, но уже подается холодным, как белое. Отличный вариант на летние вече-

ра, когда большой компанией вы готовите стейки, рыбу или морских гадов. Это самая гастрономичная категория вин, которая (в отличие от более популярных белых и красных) идеально сочетается с любыми овощами, особенно на гриле.

Пробовать: Great Expectations, Shiraz, Goedverwacht, легкое и свежее, с идеальной кислотностью клубники, вишни, смородины и малины. А если вы думаете: «Розовое? Это же только для девочек!» — то я скажу вам: розовое — это для тех, кто хочет выглядеть стильно даже в шортах и шлепанцах.

ЗАБЫТЫЕ И ЛОКАЛЬНЫЕ СОРТА

Забывшие и малоизвестные сорта винограда, а также вина, произведенные в регионах с интересными терруарами, привлекают внимание ценителей, более натуральные и выражающие особенности терруара вина становятся все более популярными. Винолюбцы всего мира все чаще обращают свой взор на автохтоны по всей планете.

Пробовать: Massovivo Vermentino, Frescobaldi, цитрусовые ноты сменяются цукатами — настоящее гастрономическое приключение без необходимости покупать билет.

ЭКОЛОГИЧНЫЕ ВИНА

После того как произойдет переход, лично для меня весьма сомнительный тренд, к органическим методам виноградарства, больше внимания будет уделяться экологическим показателям: упаковка из переработанного материала, безотходные технологии, минимизация углеродного следа. Об этом говорит и учреждение алкогольными конкурсами номинаций за устойчивое развитие. В будущем бутылки станут легче (чтобы не было тяжело нести их на пляж), а бренды будут соревноваться за звание «самого экологичного».

Пробовать: Cortegaia от La Skolka. Моя любимая Кьяра, как всегда, в тренде. А если вдруг кто-то скажет: «Ну а зачем вообще заботиться о природе?» — скажите ему: «Чтобы мои дети могли пить хорошее вино на том же пляже».

ВСТРЕЧАЙТЕ ОБНОВЛЕННОЕ

приложение
и сайт доставки

Заказать любимые
блюда и скачать
приложение



ВСЕ
РЕСТОРАНЫ
У ВАС ДОМА



maxim-dostavka.ru
+7 3452 68-44-28



МАКСИМ
доставка



ЧАЕВЫЕ

КОГО И КАК УМЕСТНО БЛАГОДАРИТЬ
В РЕСТОРАНАХ И БАРАХ

КАКОЙ ПРОЦЕНТ ОТ ЧЕКА СЧИТАЕТСЯ «ПРИЕМЛЕМЫМ»

В России стабильные 10% считаются приемлемой нормой, если сервис не разочаровал. Плохие чаевые, глядя на которые персонал задумается, «что было не так», или запомнит клиента скрягой, — это 5% и ниже, карманная мелочь или совсем ничего. Чаевые, которые выглядят как акт щедрости или предельная похвала, — выше 15%. Но так не везде.

Например, **в США** приемлемый стандарт чаевых в fine dining ресторанах с 15% только начинается. И так, 15% — если гость получил то, что заказал, но не более. А 20% и выше — если был окутан заботой, то есть ему поясняли меню, передавали на кухню пожелания, подливали напитки, были учтивы и приветливы. Гости, которые без видимой на то причины оставляют меньше 10%, вызывают здесь раздражение. Законодательная норма такова, что небольшой оклад плюс достойные чаевые гарантируют сфере обслуживания минимальную зарплату федерального уровня.

Это отличается от практики в других странах, где обслуживающий персонал получает базовую зарплату, на которую может достойно жить, а на зарплату с чаевыми — жить еще лучше. Сэкономить на чаевых в Америке можно только в закусочных и буфетах: совсем ничего не оставлять на чай считают справедливым разве что в лавках с хот-догами и мороженым, где сервис ограничен обменом продукта на деньги.



В России стабильные 10% чаевых считаются приемлемой нормой, если сервис не разочаровал

Практика показывает, что чем лучшее впечатление человек хочет произвести в глазах своей компании, тем большие чаевые он оставит

Страны, где нет чаевых, — **Япония, Китай, Южная Корея, Сингапур и Гонконг**. Не значит, что развлечения там обойдутся дешевле: в ценах все расходы на персонал учтены. Поэтому принимать здесь от посетителей оплату сверх суммы считается оскорбительным. И это достойная позиция. Ведь если взглянуть на происхождение чаевых **в Европе**, акт такого вознаграждения — чтобы персонал пожилее шевелился — подчеркивал классовое превосходство клиента.

Сегодня в Европе приняты не слишком пышные чаевые: в casual ресторанах можно стартовать с 5%, в fine dining — с 10%.

ОФИЦИАНТ, МЕТРДОТЕЛЬ, ХОСТЕС — КОМУ УМЕСТНО ОСТАВЛЯТЬ ЧАЕВЫЕ В РЕСТОРАНАХ И БАРАХ

Нам едва ли предстоит ситуация выбора, кому отдать свое предпочтение. Обычно мы оставляем чаевые, оплачивая счет, — **по итогам общего впечатления**. Также клиенту не всегда известно, как распределяются чаевые в команде: в некоторых заведениях собранная за смену сумма делится между всеми официантами, в других — благодарность остается на счете того, кто работал у стола. Ориентируйтесь по ситуации: главное — это ваш клиентский опыт и заслуженная благодарность! Конечно, щедрый клиент — желанный клиент, и вы сможете рассчитывать на большие реверансы в будущие визиты, если ваши чаевые будут заметными.

Не стоит вручать купюры хозяину заведения, метрдотелю или хостес лично. **Чаевые в гардеробе** — немного колониальный жест, но тоже приятно, особенно если вам почистили ботинки. Однако никто из персонала не должен требовать донаты от клиентов.

А КАК ЖЕ БАРМЕНЫ?

Эти ребята могут быть очень ловки и просто сделать вам вечер. Таких надо щедро благодарить. Если с вами болтали, подливали, были обаятельны и эффектно смешивали — не меньше 10% от счета.

Очереди в баре — на заметку управляющим — то, что злит клиентов и может сбить позитивный настрой. Если у вас очереди, позаботьтесь о дополнительном найме, это должно окупиться.

ЛИЧНЫЕ СИМПАТИИ

Такие персональные данные, как пол, национальность, фигура и возраст, не должны влиять на процент чаевых. Только качество сервиса имеет значение. **Поэтому несколько советов барменам и официантам:**

- Знайте меню и высказывайте на его счет личное мнение. По запросу. Ответ «Не знаю, не пробовал» на вопрос «Посоветуйте что-нибудь эдакое» не развивает ни динамику продаж, ни клиентские симпатии.
- Личная забота — да! Но не слишком личная. Задать вопрос, нет ли пищевых ограничений, предпочтений, — это забота. А спросить: «Вы что, планируете целоваться?» в ответ на просьбу не добавлять в блюдо лук — это фамильярность.
- Никогда не переходите с клиентом на «ты», даже если вы работаете в крутом ночном баре или клиент вашего возраста.
- Повторять заказ — хорошая профессиональная манера. Клиенты это ценят.
- Улыбка, зрительный контакт, учтивый язык тела — валюта сферы гостеприимства, досуга и развлечений. Именно за них гости считают свои чаевые справедливой благодарностью.

СВИДАНИЕ, БИЗНЕС- ИЛИ ДРУЖЕСКАЯ ВСТРЕЧА — СКОЛЬКО ОСТАВЛЯТЬ

Не зависит от цели мероприятия: чаевые — это жест персоналу, а не способ покрасоваться перед спутниками. Но практика показывает, что чем лучшее впечатление человек хочет произвести в глазах своей компании, тем большие чаевые он оставит. На стабильность финансовой признательности клиентов влияет и статус заведения: чем ближе к изысканной кухне, тем вальяжнее публика и тем выше чек. А чем выше чек, тем больше автоматические 10%. Конечно, если за стол присели не селфи-туристы со своими сэндвичами.

На крупных банкетах, где персонал серьезно нагружен, тем более: остаться без чаевых даже оскорбительно. Рассчитывайте на процент не меньше минимального стандарта, принятого в стране пребывания, если вы хозяин вечеринки.

НАЛИЧНЫЕ ИЛИ ЦИФРА

Наличные любят все, особенно если это чистая купюра с заметным номиналом. Менее элегантный способ — перевод по номеру телефона.

Не стоит вручать купюры хозяину заведения, метрдотелю или хостес лично



Если вы на романтическом свидании и в настроении кросс-гендерного интереса, мужчине будет приятно доминировать — прежде всего финансово. Беспокойство о деньгах со стороны дамы излишне

Цифровые терминалы? Да, удобны всем! Но кнопки с принудительными процентами на терминале уже пародируют в «Тик-токе»: «20%, 30%, 40% — что еще я вам должен?»

Зато если вам повезло, например, вы попали на скидки, то из чаевых скидку можно и не вычитать. Оставлять мелочь или усложнять арифметику, высчитывая чаевые до рубля, — не круто.

О МУЖЧИНАХ И ЖЕНЩИНАХ

Кто оставляет чаевые? Тот, кто оплачивает счет. Независимо от пола: ситуации могут быть разными. Например, представитель компании женского пола приглашает клиента мужского на деловой обед. В подобном случае она оплачивает счет от лица компании, и чаевые тоже за ней.

Но если вы на романтическом свидании и в настроении кросс-гендерного интереса, мужчине будет приятно доминировать — прежде всего финансово. Беспокойство о деньгах со стороны дамы излишне. Если только она не настроена очень серьезно и не хочет полной независимости. Эмансипацию никто не отменял.

С друзьями — все по договоренности, во многих компаниях она негласная: где-то платят по очереди, где-то поровну, где-то каждый за себя. Главное fine dining правило — не делать из транзакций непрезентабельный перформанс.




Дача
ЗАГОРОДНЫЙ
РЕСТОРАН

РЕСТОРАН «ДАЧА» УЧАСТВУЕТ ВО ВСЕРОССИЙСКОМ ФЕСТИВАЛЕ ЗАВТРАКОВ BREAKFAST

Дударева, Тюменская, 9
Телефон: 28-35-38

Завтраки на «Даче»: ПН-ПТ: 8:00 – 12:00
СБ-ВС: 8:00 – 16:00

*Меню действует с 1 по 31 июля 2025 года



Олеся Потапова,

эксперт по международному этикету и протоколу,
член Национальной ассоциации экспертов
по деловой этике, этикету и протоколу, автор
ТГ-канала «ЭТИКЕТ | ПРОТОКОЛ»

SMALL TALK:

КАК ПРОИЗВЕСТИ ВПЕЧАТЛЕНИЕ ПРИЯТНОГО И ТАКТИЧНОГО ЧЕЛОВЕКА?

На короткие и как будто малозначимые разговоры на самом деле возложена большая роль: они помогают быстро налаживать контакты с незнакомцами или же поддерживать связь с теми, кто не входит в ваш близкий круг.



В России нет подходящего эквивалента этому термину, Кембриджский словарь определяет смол-ток как «разговор о неважных вещах, зачастую происходящий между людьми, которые плохо знают друг друга». Это те самые беседы, которые могут происходить с соседом в лифте, консьержем в подъезде, на мероприятии, когда вы оказались за одним фуршетным столом, или во время прогулки с собакой.

Помню, когда я получала первое образование в области этикета в Австрийской высшей школе этикета, одним из домашних заданий было на протяжении недели инициировать такие разговоры, затем подробно описать их. При этом важно было заслужить симпатию и «не вломиться» в личную зону собеседника. Как же этого достичь?

Начнем с того, что ко всем людям старше 12 лет этикет рекомендует обращаться на «Вы», конечно, если это не ваш друг или родственник.

Одна из функций этикета — исключить вероятность возникновения конфликтов между людьми. Инструментом для этого служат табуированные темы — темы, обсуждения которых мы стараемся избегать как в светском, так и в деловом обществе:

- Смерть, катастрофы, бедствия, болезни, жестокие преступления — помним, что задача любого общения сделать контакт с вами максимально легким и приятным!
- Религия, как и любые интимные подробности своей или чужой жизни, находятся в одной связке, потому что это сугубо личное дело каждого, каждый имеет право на свои отношения с Богом и объектом своей любви и страсти.
- Доходы в любых своих проявлениях считаются самой табуированной в светском этикете темой. О них просто не говорят. Невежливо спрашивать о заработках, стоимости отдыха, недвижимости и украшений. У английских аристократов даже невинное замечание о предметах интерьера, вызывающих искреннее восхищение, вызовет недоумение. Не стоит ничего оценивать: это неприлично! Беседы о деньгах часто оставляют после себя чувство замешательства и непонимания. Не зря деньги могут сломать брак, разрушить семью, разлучить друзей, порвать связи между членами сообщества, даже уничтожить целые страны.



ЕСЛИ В РЕСТОРАНЕ У ВАС ДЕЛОВОЙ ОБЕД, А ЗА СОСЕДНИМ СТОЛОМ ШУМНАЯ КОМПАНИЯ ЗАЛИВАЕТСЯ РАСКАТИСТЫМ СМЕХОМ ИЛИ ПАССАЖИР В САМОЛЕТЕ СМОТРИТ ВИДЕО БЕЗ НАУШНИКОВ, ТО ЭТИКЕТ РЕКОМЕНДУЕТ ОБРАТИТСЯ К ОТВЕТСТВЕННОМУ ЗА ЭТО ПРОСТРАНСТВО ЛИЦУ С ПРОСЬБОЙ О ПОМОЩИ — ТО ЕСТЬ К АДМИНИСТРАТОРУ РЕСТОРАНА, СТЮАРДЕССЕ

Существуют также условно табуированные темы — это темы, которые мы не обсуждаем с малознакомыми людьми, на эти темы мы никогда не задаем вопросов, не зная, комфортно ли человеку будет поддержать беседу, но можем говорить с людьми, которые точно разделяют эти интересы с нами:

ДЕТИ

Не спрашиваем: «Есть ли у вас дети?», не начинаем рассказывать о своих, если наверняка не знаем, что у вашего собеседника дети есть.

ВОЗРАСТ

Если вы понимаете, что относитесь к разным поколениям, то необходимо избегать разговоров, затрагивающих возрастные особенности.

СТАТУС

О статусных вещах допустимо говорить среди людей одинакового статуса. Обсуждаем поездку третий раз за год на любимые Мальдивы только с теми, кто может себе это позволить и любит путешествовать так же, как и вы.

ПОЛИТИКА

Говорят на эту тему очень осторожно и только будучи уверенным, что вы не ярые последователи противоположных политических идей.

КАК ЖЕ ИЗБЕЖАТЬ СПОРОВ НА ЭТИ ТЕМЫ В ОБЩЕСТВЕ, ЕСЛИ ОНИ УЖЕ ЗАТРОНУТЫ?

Уважение и вежливость — этикетные нормы, которые должны проявляться на всех этапах разговора.

- 1 Скажите доброжелательным, спокойным и уверенным голосом, что не хотите говорить на эту тему («Я дорожу нашими отношениями, поэтому давай закроем эту тему», «Извините, не хочу показаться грубой, но я приняла решение не обсуждать эту тему»).
- 2 Переведите разговор на совершенно другую тему.
- 3 Если вы находитесь на рабочем месте и у клиента есть нестерпимое желание вступить с вами в диалог, то можно сослаться на запрет обсуждения политики и религии правилами внутреннего трудового распорядка.

К сожалению, часто баталии разгораются не только при живом общении, но и в комментариях к постам в соцсетях. Если в соцсетях вы видите позицию, с которой не можете согласиться и которая вызывает у вас бурю негодования, если человек часто высказывает позицию, с которой вы не согласны, лучше отписаться (хотя бы временно), чем вступать в спор и переписку — как правило, все остаются при своем мнении.

ЛЮБАЯ НЕПРОШЕНАЯ ОЦЕНКА — ДУРНОЙ ТОН. «КАК ТЕБЕ ХОРОШО С НОВЫМ НОСОМ, МОЛОДЕЦ, ЧТО НАКОНЕЦ-ТО РЕШИЛАСЬ!» — ЭТО НЕ КОМПЛИМЕНТ! ТАК КАК ИМЕЕТ ОЦЕНОЧНОЕ СУЖДЕНИЕ, ПРЕДПОЛАГАЮЩЕЕ, ЧТО ДО СИХ ПОР ЧЕЛОВЕК БЫЛ НЕ ПРИЯТЕН ОКРУЖАЮЩИМ СВОЕЙ ЕСТЕСТВЕННОЙ ВНЕШНОСТЬЮ



ТАКТИЧНОСТЬ И ЛИЧНЫЕ ГРАНИЦЫ

Модная в последнее время тема о нарушении личных границ тесно связана с незнанием правил этикета. Люди часто непреднамеренно, из «добрых побуждений», могут обидеть бестактным вопросом («Когда уже замуж/дети?»), дать совет, о котором никто и в мыслях не спрашивал («Вам теперь мальчика/девочку надо!»), или на основании анализа вашей внешности высказать свое мнение («Ты что-то поправилась/совсем тощая стала!»), или задать вопрос относительно изменений во внешности («Ты что, сделала пластику носа?»).

Важное правило этикета общения: не нужно стараться всем понравиться, главное — никого не обидеть! Любая непрошенная оценка — дурной тон. Исключение: искренний комплимент, высказанный тщательно подобранными словами («Как тебе хорошо с новым носом, молодец, что наконец-то решилась!» — это не комплимент! Так как имеет оценочное суждение, предполагающее, что до сих пор человек был не приятен окружающим своей естественной внешностью). Как часто мы теряемся от бестактных вопросов и непрошенных советов, комментариев! И уже потом, после инцидента, придумываем, что надо было бы ответить так!

Известная история, когда в ответ на упрек члена парламента Бесси Брэддок в пьянстве на рабочем месте Уинстон Черчилль сказал: «Дорогуша, а вы уродливы. Но я к утру протрезвею, а вы так и останетесь уродливой», конечно, показывает быструю реакцию, но все-таки с точки зрения хороших манер, тем более в разрезе межгендерных отношений, это недопустимо.

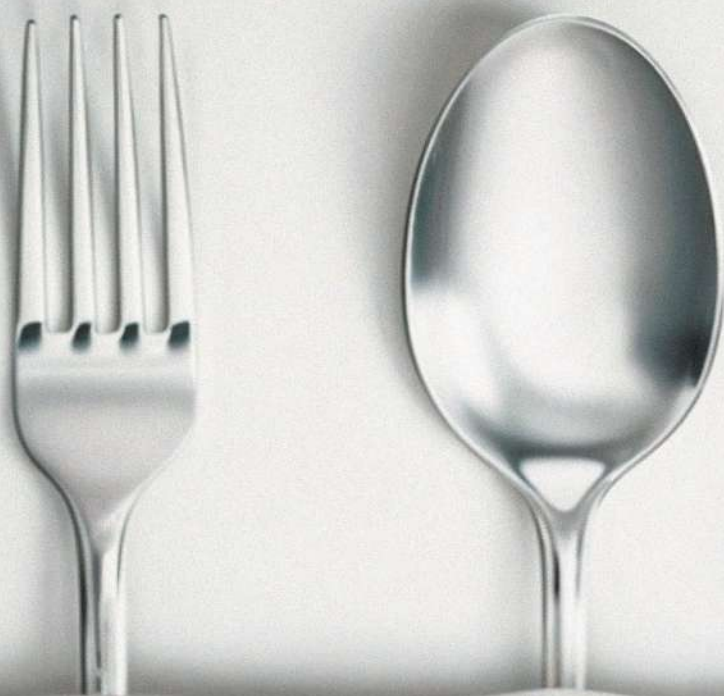
КАК ЖЕ РЕАГИРОВАТЬ НА БЕСТАКТНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ?

- ✓ Перевести все в шутку. При этом важно не обидеть человека, ведь мы-то знаем хорошие манеры. Кстати, ChatGPT дает прекрасные подсказки реакций на сомнительные комплименты или бестактные вопросы, даже разделяя варианты возможных ответов на категории: с кокетством и легким юмором/самоиронией/интеллигентно и тонко. Если вам часто задают один и тот же вопрос, можно заранее подготовить несколько вариантов, чтобы чувствовать себя более уверенно.
- ✓ Можно искренне, без стеснения ответить: «Я не хочу/не готов обсуждать эту тему».
- ✓ На своем мастер-классе по культуре общения историк моды, искусствовед Александр Васильев рекомендовал на каждый такой неудобный вопрос переспрашивать: «Что вы сказали? Я не расслышала». И отвечать так столько раз, сколько человек будет повторять свой вопрос.

Случаются ситуации, когда и нам необходимо сделать замечание кому-то. В ресторане у вас деловой обед, а за соседним столом шумная компания заливается хорошо если раскатистым смехом, а не нецензурной бранью. Пассажир в самолете смотрит мультимедиа без наушников. Вашего ребенка постоянно обижает сосед по парте. Как же защитить свое социальное право, при этом не вступая в конфликт?

Этикет рекомендует обратиться к третьему, ответственному за это пространство лицу с просьбой о помощи — к администратору ресторана, стюардессе или учителю соответственно нашим примерам. Если третьего лица нет, то делаем замечания самостоятельно, используя фразу-прокладку, которая позволит всем собеседникам сохранить лицо: «Извините, пожалуйста, я не хочу вас обидеть, но...» — далее следует просьба. Согласитесь, большая разница между обращением к соседям «Выключите вашу музыку, сколько можно!» и «Добрый вечер, я не хочу вас обидеть, но сделайте музыку тише, пожалуйста. Понимаю, что день рождения, но мне необходимо отдохнуть перед завтрашним рабочим днем».

Давайте будем чуткими, деликатными, ко всем окружающим относиться с уважением, тогда мир засияет яркими красками добра, и «Википедия» перестанет трактовать вежливость как культурный феномен.



НАКРОЕМ В ЛЮБУЮ ПОГОДУ

КЕЙТЕРИНГ «МАКСИМ»
С ЗАБОТОЙ О ВАС

+ 7 9044 99 59 19



ЦЕНТР
ВЫЕЗДНОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ
МАКСИМ

ПРАВИЛА УПРА ВЛЕНИЯ

АЛЕНА ПИСКУНОВОЙ,
КОММЕРЧЕСКОГО ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ «МАКСИМ»

АЛЕНА ПИСКУНОВА РАБОТАЕТ В КОМПАНИИ «МАКСИМ» ПОЧТИ 16 ЛЕТ. СНАЧАЛА ОНА ОТВЕЧАЛА ТОЛЬКО ЗА УЧЕТ, НО НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД К ЕЕ ОБЯЗАННОСТЯМ ДОБАВИЛАСЬ И РАБОТА С ПОСТАВЩИКАМИ — ЗАКУПКА ПРОДУКТОВ. ГЛАВНОЕ, ЧТО ПОМОГАЕТ СПРАВИТЬСЯ С ТАКИМ ОБЪЕМОМ РАБОТЫ, — СТРУКТУРНЫЙ ПОДХОД. АЛЕНА ГРАМОТНО УПРАВЛЯЕТ КОМАНДОЙ И ПРОЦЕССАМИ, ХОТЯ, ПОРОЙ, ЭТО БЫВАЕТ НЕПРОСТО — ЦЕНЫ ОТ ПОСТАВЩИКОВ МЕНЯЮТСЯ ЕЖЕНЕДЕЛЬНО.

Я пришла в компанию в 2009 году, и передо мной стояла цель создать единую систему производственного учета. Раньше у каждого заведения был отдельный учет, мне предстояло свести все воедино — это удобно, потому что мы в одном месте можем посмотреть приход, расход, цены — и ничего не потеряется. Мы минимизировали человеческий фактор. Кроме того, мы всех бухгалтеров-калькуляторов, которые раньше сидели каждый в своем заведении, перевели в офис. Учет стал прозрачнее, процессы тоже пошли быстрее.

Четыре года назад, когда мне предложили заняться закупом, я вообще не понимала объема работы. Думаю, что там — программа знакомая, поставщики есть. Не испугалась. А оказалось, что это совершенно другая сфера и другая работа. Хотя закуп и учет неразрывно связаны. Но сначала все-таки пришлось тяжело, плюс тогда началась СВО, ситуация с ценами и поставками менялась почти ежедневно — никто не знал, как дальше будет. Сейчас стало намного легче, когда разобрались с процессами и наладили отношения с поставщиками.

Иногда мы сталкиваемся с дефицитом — на рынке просто нет продукта. Например, одно из самых проблемных направлений — молочная продукция — молоко, сливочное масло. Поэтому мы на постоянной основе мониторим цены и качество, ищем альтернативы. Если ситуация стабилизируется, возвращаемся к привычному поставщику.

СЛОЖНОСТЬ РАБОТЫ ЗАКУПЩИКА В ТОМ,
ЧТО ПОСЛЕДНЕЕ СЛОВО ВСЕГДА ЗА
ШЕФОМ. МЫ ЗАПРАШИВАЕМ ОБРАЗЦЫ,
НАПРИМЕР ШОКОЛАДА, И ОТДАЕМ ШЕФУ.
ТОТ ПРОРАБАТЫВАЕТ ПРОДУКТ И ГОВОРIT —
РАБОТАЕМ ИЛИ НЕ РАБОТАЕМ



Мы всегда с поставщиками честны и говорим, что готовы работать со всеми. Но в первую очередь нам важны качество и цена. Около месяца назад к нам приехал поставщик, у которого есть молочная продукция. Они захотели увеличить объемы поставок, готовы снизить цены. Мы пришли к нашему основному поставщику, предупредили: у нас есть такое предложение, мы готовы работать с вами дальше, но давайте снизим цену. И партнеры пошли навстречу. Основной поставщик в приоритете, но это не значит, что мы не рассматриваем других — это бизнес, и все все понимают.

Специфика работы закупщика в том, что последнее слово всегда за шефом. Мы запрашиваем образцы, например шоколада, и отдаем шефу. Тот прорабатывает продукт и говорит — работаем или не работаем. Простой сети ресторанов, которая готовит по одному стандарту, в этом плане проще. Но у нас разные концепции, разные взгляды на то, каким должно быть качество продукта. Одного может устроить качество, другой вообще откажется работать с этим продуктом. И все-таки мы всегда отталкиваемся от решения шефа, его мнение — приоритет для нас.

Мой день часто начинается с анализа себестоимости продуктов. Минимум дважды в неделю утро начинается с того, что открываю отчет о себестоимости. Смотрю, где отклонения. Во вторник-среду согласую цены на основные продукты. У нас есть чат с шеф-поварами, управляющими, операционными директорами, где ежедневно закупщики скидывают всю информацию. Например, если нашли что-то дешевле, пишут, что с таким-то поставщиком договорились на такую-то стоимость.

Отдельная история, когда открываем заведение по франшизе — это всегда большой объем работы. Обычно нам скидывают матрицу — список продуктов по торговым маркам. Мы рассылает ее поставщикам, запрашиваем цены. Сравниваем, подбираем. Ищем, если чего-то нет. Иногда заказываем из Москвы, иногда просим альтернативу у франшизы согласовать.

Иногда я могу выехать на внеплановую ревизию. Проверяю холодильники, посуду, опрашиваю сотрудников. У меня больше контролирующая должность, основную работу по учету и закупкам выполняют мои сотрудники. Я ставлю задачи, контролирую выполнение, где-то могу подключиться и помочь. Для примера: мы открывали франшизу в Сочи и вместе с закупщиком прорабатывали матрицу продуктов. У нас было 20 позиций, мы поделили на равные части, и я помогла — надо было найти контакты, запросить прайс, заключить договоры.

Как-то мы поставили эксперимент — сделали так, чтобы не шеф оставлял заявку на продукты, а закупщик. Но эксперимент вышел неудачным — закупщик мог перепутать названия заведений и заказать, условно, соленые огурцы в один ресторан, а сливки — в другой. Это был опыт, который мы учли, и в итоге вернулись к системе, когда шеф напрямую делает заказ, а закупщик мониторит цены.

Я ПОШЛА В ЗАКУП И ПОНЯЛА, ЧТО ЭТО БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЦИФРЫ, ЭТО КАК ХОЖДЕНИЕ ПО КАНАТУ — ТЫ ПОСТОЯННО НА АДРЕНАЛИНЕ. ЕЗДИШЬ НА БАЗЫ ВМЕСТЕ С ШЕФОМ, ПРОБУЕШЬ, ИЩЕШЬ, ДОГОВАРИВАЕШЬСЯ. ЭТО ИНТЕРЕСНО И ДЕРЖИТ В ТОНУСЕ

Бывает так, что поставщик подводит и не привозит продукты вовремя. В этом случае неважно, выходной, вечер или праздники — нам надо найти альтернативу. Иногда случается, что открываешь ноутбук в отпуске — такая у нас работа, подводить нельзя. Бывает так, что и шеф может внезапно обнаружить — закончились продукты в холодильнике. Поэтому я всегда на связи.

У нас нет штрафов для поставщиков в случае задержки поставок — все понимают, что и партнеры не заинтересованы в задержках. Но иногда, например, у завода-производителя могут быть какие-то проблемы, и он вовремя не может поставить продукт. Или могут возникнуть другие сложности — проблемы с доставкой, санкции и пр. Мы идем навстречу. Выстраивать отношения с поставщиками важно, со многими мы работаем много лет.

Иногда находим для наших ресторанов необычные ингредиенты. Но не всегда удается найти — однажды искали лапки лягушки, но так и не нашли, потому что в Россию их просто не завозят.

Каждый из сотрудников может подойти ко мне в любой момент с вопросом — я всегда открыта. Если не укладываемся в сроки или нужна другая помощь, всегда отреагирую. Скоро мы открываем «Техникум» по франшизе, разрабатываем сейчас матрицу продуктов. Разговаривала на днях с Максимом — менеджером по закупке — все ли в порядке, укладываемся ли в дедлайн. Если где-то не успевает, я помогу.

Я пошла в закуп и поняла, что это больше, чем цифры, это как хождение по канату — ты постоянно на адреналине. Ездишь на базы вместе с шефом, пробуешь, ищешь, договариваешься. Обсуждаешь маракую или молочку с поставщиком, контролируешь поставки авокадо. Это интересно и держит в тоне.

Моя работа — это не про экономию на продуктах. Цены меняются ежедневно и непредсказуемо. К примеру, раньше икра щуки стоила по 4 тысячи рублей за килограмм, в прошлом году резко дошла до 10, а в этом году опустилась до 6. Так что в это нестабильное время мы всегда держим руку на пульсе.

пн-вс с 10:00 до 18:00
Веранда 1 этаж



Советская ул. 54
Телефон 63-83-86

ОБНОВЛЕНИЕ МЕНЮ В СЫРОВАРНЕ

НОВЫЕ ВКУСЫ, НОВЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ!



A large, black, stylized number '10' is positioned on the left side of the page, partially overlapping the image and the text below. The background image is a high-end hotel lobby with a grand staircase, a large chandelier, and modern seating.

10

КРУПНЕЙШИХ ОТЕЛЬНЫХ СЕТЕЙ МИРА

В НАШЕМ РЕЙТИНГЕ СОБРАНЫ САМЫЕ КРУПНЫЕ И ВЛИЯТЕЛЬНЫЕ ГОСТИНИЧНЫЕ СЕТИ МИРА НА 2025 ГОД. ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ БРЕНДЫ ОХВАТЫВАЮТ БОЛЕЕ 60% ГЛОБАЛЬНОГО ГОСТИНИЧНОГО ФОНДА, УПРАВЛЯЯ МИЛЛИОНАМИ НОМЕРОВ В ТЫСЯЧАХ ОТЕЛЕЙ ПО ВСЕМУ МИРУ.

Лидеры рынка – Marriott, Hilton и IHG – продолжают инвестировать в устойчивость, гибридные форматы и персонализированный сервис. А более молодые и технологичные игроки, как OYO и Huazhu, бросают вызов традициям, завоевывая миллионы новых клиентов за счет доступности и инноваций. Мы собрали ключевые цифры, философию и то, что делает каждый из этих отелей не просто местом ночлега, а частью вашего путешествия. Выбираешь бизнес-класс, экзотику или комфорт на каждый день – знай, кто задает правила игры в мире отелей.

1 MARRIOTT INTERNATIONAL



США

1927

год основания

~8500

количество отелей (2024)

Основатель: Джон Уиллард Марриотт

! Сеть начинала как кафе с корейками в Вашингтоне, позже стала мировым лидером в гостиничном бизнесе

Количество номеров (2024): ~1,545,000

! **Бренды:** Ritz-Carlton, St. Regis, W Hotels, Sheraton, Renaissance, Courtyard, Marriott, Moxy, Fairfield и др.

\$ **Выручка (2023):** \$24 млрд

↑ **Рост (2024):** +200 отелей



Marriott — безусловный лидер мировой гостиничной индустрии. С более чем 1,5 миллионами номеров и сетью отелей, охватывающей все континенты, Marriott продолжает поддерживать высочайшие стандарты гостеприимства. Бренд включает в себя такие престижные марки, как Ritz-Carlton, St. Regis и W Hotels. Marriott продолжает расширять свое присутствие на рынках Азии и Европы, активно развивая как люксовый сегмент, так и доступные гостиницы через такие бренды, как Moxy и Fairfield Inn. Благодаря активной стратегии франчайзинга компания демонстрирует стабильный рост.



Hilton — один из самых известных гостиничных брендов в мире — ассоциируется с роскошью и качественным обслуживанием. С более чем 7,800 отелями, Hilton управляет широким спектром брендов, включая Waldorf Astoria, Conrad, DoubleTree и Hilton Garden Inn. Компания активно развивает сети отелей премиум и люксового сегмента. В последние годы Hilton активно расширяется в Азии и Латинской Америке, где стремится занять ведущие позиции на фоне роста туристического потока. Компания также инвестирует в инновации, такие как цифровизация процесса бронирования и услуги для гостей.

2 HILTON WORLDWIDE



США

1919

год основания

~7800

количество отелей (2024)

Основатель: Конрад Хилтон

! Первый отель был куплен в Техасе. Сегодня Hilton — символ высокого уровня сервиса и бизнес-гостеприимства

Количество номеров (2024): ~1,100,000

! **Бренды:** Waldorf Astoria, Conrad, Hilton Hotels & Resorts, DoubleTree, Hampton, Tru, Homewood Suites и др.

\$ **Выручка (2023):** \$12 млрд

↑ **Рост (2024):** +180 отелей

3 INTERCONTINENTAL HOTELS GROUP

 Великобритания

1946

год основания

~6000

количество отелей (2024)

 **Основатель:** Pan American Airways

 Первоначально создавался для размещения международных пассажиров авиакомпании

 **Количество номеров (2024):** ~900,000

 **Бренды:** InterContinental, Crowne Plaza, Holiday Inn, Holiday Inn Express, Kimpton, Staybridge, Candlewood Suites

 **Выручка (2023):** \$5.5 млрд

 **Рост (2024):** +140 отелей



IHG — одна из крупнейших международных гостиничных сетей, представленных в 100 странах мира. В ее портфеле такие бренды, как InterContinental, Crowne Plaza, Holiday Inn и Kimpton Hotels. IHG привлекает внимание благодаря стабильному росту, высокому качеству обслуживания и разнообразию предложений для разных сегментов путешественников. Сеть активно развивает свой бизнес в Азии и Латинской Америке, где появляется множество новых отелей. Бренды компании ориентируются на широкий спектр потребностей клиентов — от бюджетных вариантов до премиальных.



Wyndham — крупнейшая в мире сеть отелей экономкласса и среднего сегмента. С огромным количеством брендов, таких как Days Inn, Super 8 и Travelodge, Wyndham прочно удерживает свои позиции на американском и международном рынках. Компания ориентирована на бюджетных путешественников и бизнес-гостей, предлагая комфортные и доступные варианты проживания по всему миру. В последние годы Wyndham активно расширяет свое присутствие в странах с развивающимися рынками, таких как Азия и Латинская Америка.

4 WYNDHAM WORLDWIDE

 США

1981

год основания

~9000

количество отелей (2024)

 **Основатель:** Траст Хаус Форт

 Сеть активно развивалась через слияния и приобретения (особенно Super 8, Days Inn и др.)

 **Количество номеров (2024):** ~815,000

 **Бренды:** Days Inn, Super 8, Travelodge, Ramada, Ramada Encore, La Quinta, Wyndham Garden

 **Выручка (2023):** \$4.5 млрд

 **Рост (2024):** +120 отелей



5 CHOICE HOTELS



США

1939

год основания

~6800

количество отелей (2024)

Choice Hotels — одна из крупнейших мировых сетей отелей эконом-класса и среднего сегмента. Бренды сети, такие как Comfort Inn, Quality Inn и Econo Lodge, обслуживают разнообразные категории клиентов. Choice активно работает в США и Европе, обеспечивая гостям доступное качество проживания. Компания уделяет внимание как индивидуальным путешественникам, так и бизнес-гостям, создавая комфортные условия для работы и отдыха.

❗ Один из первых франчайзеров в гостиничной индустрии

🏠 **Количество номеров (2024):** ~760,000

❗ **Бренды:** Comfort Inn, Quality Inn, Clarion, Econo Lodge, Sleep Inn, Cambria, Ascend Hotel Collection

💰 **Выручка (2023):** \$3.9 млрд

⬆️ **Рост (2024):** +100 отелей

6 ACCOR



США

1967

год основания

~5000

количество отелей (2024)

👤 **Основатель:** Поль Дюбуи и Жерар Пельиссон

❗ Начала с Novotel во Франции, позже развила международную сеть с брендами от Ibis до Raffles

🏠 **Количество номеров (2024):** ~690,000

❗ **Бренды:** Sofitel, Pullman, MGallery, Novotel, Mercure, Ibis, Fairmont, Raffles

💰 **Выручка (2023):** \$6.8 млрд

⬆️ **Рост (2024):** +90 отелей



Ассор — ведущий французский игрок на мировом гостиничном рынке, известный своей уникальной экосистемой брендов. В его портфеле — отели на любой вкус: от экономичных Ibis и Mercure до люксовых Sofitel и Raffles. Компания активно развивает сеть в Азии, Африке и Латинской Америке, и ее бизнес продолжает стабильно расти. Ассор стремится к инновациям в области технологий и устойчивого развития, создавая новые форматы жилья и продвигая экологические инициативы.



JIN JIANG INTERNATIONAL



Китай

1995

год основания

~9500

количество отелей (2024)

Jin Jiang — крупнейшая китайская сеть отелей, активно расширяющаяся как на внутренних, так и международных рынках. Эта компания с сильными корнями на китайском рынке представляет широкий спектр брендов, включая Jin Jiang, Metropolo и другие. Быстрый рост и амбициозные планы на будущее делают Jin Jiang важным игроком в глобальном гостиничном бизнесе, с акцентом на расширение в странах с растущими рынками, таких как Индия и Юго-Восточная Азия.

❗ Государственная корпорация, ставшая глобальным игроком после поглощения Louvre Hotels и других сетей

🏠 **Количество номеров (2024):** ~680,000

❗ **Бренды:** Jin Jiang, Metropolo, Campanile, Vienna, Jianguo, ZMAX, Smile

💰 **Выручка (2023):** \$1.7 млрд

⬆️ **Рост (2024):** +250 отелей

BEST WESTERN HOTELS & RESORTS



США

1946

год основания

~4500

количество отелей (2024)

❗ Работает по модели кооператива отельеров, не традиционная франшиза

🏠 **Количество номеров (2024):** ~430,000

❗ **Бренды:** Best Western, Best Western Plus, Best Western Premier, Vib, BW Signature Collection

💰 **Выручка (2023):** \$1.4 млрд

⬆️ **Рост (2024):** +70 отелей



Best Western — это сеть, ориентированная на средний класс, с широким выбором отелей, предназначенных для комфортного и доступного проживания. Бренды, такие как Best Western и Best Western Plus, популярны среди путешественников, ищущих надежные и комфортные варианты для ночлега. Компания продолжает расширяться, в частности, активно развивает свой международный бизнес и усиливает позиции в Европе и Азии.

9 HUAZHU

 Китай

2005
год основания

~7000
количество отелей (2024)

 **Основатель:** Ци Цзяньхуэй

 Один из лидеров цифровой трансформации гостиниц в Китае

 **Количество номеров (2024):** ~420,000

 **Бренды:** Hanting, Ji Hotel, Manxin, Elan, Grand Mercure (в партнерстве с Accor)

 **Выручка (2023):** \$1.1 млрд

 **Рост (2024):** +220 отелей



Huazhu — одна из ведущих китайских сетей, стремительно увеличивающая свою долю на международном рынке. Компания управляет рядом экономичных и средних отелей под такими брендами, как Hanting и Ji. С фокусом на качество и доступность, Huazhu активно расширяется в Китае и по всему миру, включая Юго-Восточную Азию, где наблюдается рост числа международных туристов.



Oyo — это молодой стартап с активным ростом в дешевом и среднем сегменте, быстро завоевывающий позиции в Индии и на других развивающихся рынках. Основанная в 2013 году молодым предпринимателем Ритешем Агарвалом, OYO Hotels & Homes за рекордно короткий срок совершила революцию в индустрии доступного размещения. Сеть, которая начиналась с одного бутик-отеля в Дели, сегодня охватывает десятки стран, включая Индию, Китай, Индонезию, Великобританию и ОАЭ.

10 OYO HOTELS & HOMES

 Индия

2013
год основания

~2000
количество отелей (2024)

 **Основатель:** Ритеш Агарвал

 Самая молодая сеть в списке, ориентированная на технологичный массовый сегмент

 **Количество номеров (2024):** ~340,000

 **Бренды:** Oyo Townhouse, Oyo Bedroom, Oyo Home, Oyo Life

 **Выручка (2023):** \$1.1 млрд

 **Рост (2024):** +300 отелей

Денис Бобков,

ресторатор, основатель
«Бюро находок»



НЕ ТАКОЙ, КАК ВСЕ

ОБРАЗЫ ДЕНИСА БОБКОВА НЕ ЗАБЫВАЮТСЯ, КАК И КАЖДЫЙ ИЗ ЕГО РЕСТОРАНОВ. СМЕЛЫЕ И КРЕАТИВНЫЕ — СТАЛЬНОГО ЦВЕТА КОРОТКИЕ ВОЛОСЫ, СЕРЕБРИСТОГО ЦВЕТА МАНИКЮР, СЕРЬГА В УХЕ. ЭТО ИСТОРИЯ ПРО УНИКАЛЬНОСТЬ, КРЕАТИВ И ЭМОЦИЮ. СВОЙ ПОДХОД БОБКОВ ТРАНСЛИРУЕТ И НА ЗАВЕДЕНИЯ. ДЕНИС НАЧИНАЛ С РАБОТЫ БАРМЕНОМ. А СЕЙЧАС У НЕГО СЕМЬ РЕСТОРАНОВ В МОСКВЕ, ОБОРОТ В ТРИ МИЛЛИАРДА РУБЛЕЙ И КОМАНДА ИЗ 800 ЧЕЛОВЕК. О ТОМ, КАК РЕСТОРАТОРУ СОЗДАВАТЬ КОММЕРЧЕСКИ УСПЕШНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ, ОТ КОТОРЫХ МУРАШКИ, БОБКОВ РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ ГЛАВНОМУ РЕДАКТОРУ ЖУРНАЛА MAXIMUM.

Ресторатор основал «Бюро находок» — кластер, куда входят разные форматы — берлинский бар Bambule, японская изакайя Tabi, ирландский паб The Black Swan, аргентинский мясной ресторан Carniceria Vino, джаз-клуб и пекарня Masa Madre.

Вероника Мелконян: **Денис, читаю биографии на разных сайтах — ты начинал барменом в John Bull Pub на Красной Пресне, затем стал менеджером, через 8 лет дорос до совладельца одного из заведений. И в одном из интервью говоришь: чтобы стать ресторатором, надо идти работать официантом на корабле, заработать денег и открывать. Это образцовый путь ресторатора, как считаешь? Должен ли он начинать с самых основ, с того, чтобы прочувствовать, как все работает?**

Денис Бобков: Конечно, начинать с основ важно. Очень важно знать работу на земле. Не понимая основ, дело получится **ево. Есть успешные истории, когда ресторатор начинал не с нуля. Но я говорю за себя — это моя точка зрения, и других я не обсуждаю. Во-первых, то, что делаю я, — для этого денег недостаточно, нужны еще и прокачанные скиллы. Во-вторых, благодаря опыту, когда я захожу в заведение, мой третий или четвертый глаз видит все — мне даже думать об этом не надо. Понимаю процессы изнутри. Соответственно, в моем мире, чтобы стать успешным ресторатором, нужно начинать со дна бизнеса. Это самая верная стратегия.

Заведения, входящие в «Бюро находок», — это набор разношерстных, необычных ресторанов. Как ты понял, что хочешь делать именно такие места — абсолютно разные, странные, живые, не по шаблону? Недавно про меня снимали фильм, где я давал советы начинающим рестораторам. Один из советов был: глупо, на мой взгляд, пытаться добиться славы в океане с акулами бизнеса. Поэтому я поступил по-другому. Выбрал для себя свой маленький голубой океан, в котором абсолютно уверенно и спокойно плаваю. Создаю то, что мне хочется создавать, основываясь на своей миссии.

А миссия небольшая — делать любимый город, в котором я живу, еще уникальнее и красивее. И гордиться этим. Поэтому я выбрал для себя направление нестандартных, нешаблонных проектов. Каждый новый проект — шедевр. Я действительно создаю — и это не просто слова, а это реализовано на практике — такие заведения, которых свет не видел.

Я объехал практически 70 процентов планеты, был на всех континентах и практически во всех крутых столицах мира. Путешествуя, я инвестирую в себя. Мои заведения — собирательный образ богатого внутреннего мира. Это помогает создавать нетипичные проекты, которые вызывают интерес. Например, один из последних — аргентинский мясной ресторан — по-моему, таких нет даже в Аргентине.

В одном из твоих заведений висит колокол из Дублина 1800 года, церковные окна, а часть списанного органа превратилась в барную стойку. Ты сам придумываешь эти идеи?

Не я один, мы с женой придумываем идеи и воплощаем их в жизнь вместе: изобретаем, рисуем, идем и покупаем, приходим и устанавливаем. Делаем все сами, поэтому наше дизайнерское бюро называется «Самоделкин». И, конечно, что скрывать, для этого нужна творческая составляющая. Мы не на ровном месте все это выдумываем. Когда я путешествую, не хожу к памятникам и достопримечательностям. Не лежу на пляжах Турции и Египта. Я не был даже в ОАЭ, потому что мне в принципе это неинтересно. Я хожу по каким-то аутентичным местам, музеям современного искусства. Недавно вот был в Антверпене — город моды. Я в принципе модник, и у меня огромная насмотренность. В сочетании с творческим началом это дает такой результат.

Знаю, что до открытия японской изакайи Tabi ты летал в Японию, чтобы прочувствовать атмосферу, концепцию. В баре крутая акустика, за пультом стоят диджеи, которые пишат свою музыку, — вы, как в Японии, решили совместить аудиобар и японскую еду. Обязательно ли проводить такие мини-исследования перед тем, как открывать заведение?

Я в принципе не понимаю, как можно открывать японский проект, ни разу не побывав в Японии. Или открывать мексиканский проект, ни разу не побывав в Мексике. Хотя такие примеры есть у коллег по цеху, которые х**рят непонятно что. Поэтому, конечно, надо лететь, чтобы понимать. А Японию я обожаю, был там три раза. Уникальная страна, в январе полечу туда снова.

МОИ ГОСТИ — ПРО КАЧЕСТВЕННУЮ ЖИЗНЬ. НЕ С ГЛУПЫМИ СИСЬКАМИ, БЕНТЛИ И РОЛЛС-РОЙСАМИ. ОНИ ЦЕНЯТ ЧЕСТНОСТЬ, УНИКАЛЬНОСТЬ, АУТЕНТИЧНОСТЬ. ЖИВУТ ДЛЯ СЕБЯ



Расскажи, как начиналось «Бюро находок», что из себя представляет этот проект?

Лет пять назад — около того — я понял, что в принципе не хочу заниматься пабами. И то, что планирую делать, не вписывается в формулировку Pub Life Group (московский холдинг, в который входило 11 баров и пабов разного формата — Прим. ред.). Где мясной аргентинский ресторан, а где Pub Life? Поэтому я принял решение разделить компанию на две части. Моя жена придумала название «Бюро находок», потому что все проекты, которые в него входят, — это нестандартная история. Их можно легко назвать находками. Я отделил от Pub Life один паб Black Swan и оставил его в «Бюро находок» — на мой взгляд, он самый ох*****ный в стране. И поплыл под этими парусами. Через два года у нас добавится еще проектов пять.

Как ты видишь концепцию «Бюро находок»? Керамика, пекарня, рестораны — в проект входят разные форматы. О чем тогда этот проект?

По моему скромному мнению, мы создаем не просто проекты для того, чтобы пожрать, мы создаем некий театр, спектакль, действие, которое гости должны ощущать не только в еде.

Переступая порог моего заведения, гость должен ментально попадать в ту страну, концепцию которой мы воссоздаем.

Это создается разными путями — не буду об этом подробно сейчас рассказывать. Но факт того, что гость должен «перелететь» в страну, — это раз. Вот он зашел, и уже о**ел, да? А за столом он должен о**еть от

чего? От сервиса. Это два. И третье — кухня. Самое основное, что должно быть внутри проекта. Кухня должна быть максимально честная.

Что ты подразумеваешь под максимально честной кухней?

По возможности — сделанной мной. Что я имею в виду: я не иду покупать в магазин мортаделлу, а делаю ее сам. Не иду покупать болонскую салями, а делаю ее сам. Не иду покупать мясо в «Мираторг», как делают это все. У нас в команде есть мясник, который ездит по стране, выбирает частные хозяйства, те специально для нас откармливают отобранные головы, потом привозят, мы их разделяем и продаем. Это абсолютно другое мясо, с другим вкусом и качеством. То же самое с хлебом — я его сам пеку. А если завариваю чай, то не бросаю пакетик в чайник, который обязательно перезаварится. Я слежу, чтобы чай заварился в течение четырех минут с водой температуры 95 градусов. А вот этот кипяток, куда пакетик бросили — это не чай.

Хотя так делают 98% рестораторов — по сути, так они перекладывают ответственность на плечи гостя. Я так не делаю, поэтому у меня и получается качественный продукт, который вместе с обслуживанием, интерьером и уникальной глубинной концепцией создает спектакль, куда люди приходят. Поэтому ко мне очереди стоят.

Люди хотят провести о***тельный (восхитительный) вечер с о***тельной атмосферой, о***тельным дизайном, о***тельной едой, о***тельным вином и обслуживанием. Потом прийти домой, проснуться наутро и ощутить себя — даже если ты выпил бутылок пять вина — не



с ссаной тряпкой во рту, а с приятным послевкусием. Я это делаю, и у меня классно получается.

А как считаешь, почему у тебя получается?

Просто надо ответственно подходить к своим задачам, понимаешь? Не кидать пакетики в чайник, а объяснить бармену, как делать. Купить ему заварник, градусник, фильтры поставить для воды и научить. Вот это моя обязанность.

Почему тогда так не делают все рестораторы?

Может, они не такие ответственные задроты, как я. Я очень ответственный задрот. В моем мире ответственность стоит на первом месте.

Это про перфекционизм? Про то, что хочется сделать все идеально?

Да.

А получается ли, учитывая наш неидеальный мир, сделать все идеально?

Нет, конечно же. Идеал — это то, к чему надо стремиться. То есть это так крайняя точка на небе, куда надо долететь. И ее практически невозможно достичь. Но поставить себе эту планку надо, чтобы добиться максимального результата. Поэтому в чай я пакетики не кидаю.

Ценят ли такой подход гости?

Конечно. Понимаешь, есть люди есть разного формата. Мои гости — про качественную жизнь. Не с глупыми сиськами, бентли и роллс-ройсами. Они ценят честность, уникальность, аутентичность. Живут для себя. И конечно, им хочется прийти в ре-

Я, конечно, по внешнему виду креатор, но при этом я бизнесмен, и достаточно неплохой. 12 лет в бизнесе — поверьте, я знаю, как зарабатывать деньги

сторон и погрузиться в другую страну. Вообще, в большинстве ресторанов Москвы плюс-минус одна и та же еда, интерьеры, атмосфера. Поэтому ко мне приходят за экспириенсом.

Получается ли при этом создать коммерчески успешный проект? Ведь для того, чтобы купить те же заварники и научить бармена правильно заваривать чай, нужно приложить больше усилий и, очевидно, вложить больше денег.

Получается, да. Но есть но. Поэтому я проект строю не четыре месяца, а год и четыре месяца. Стоимость моего проекта в разы выше. Но при этом сроки окупаемости в рамках среднего. Я, конечно, по внешнему виду креатор, но при этом я бизнесмен, и достаточно неплохой. 12 лет в бизнесе — поверьте, я знаю, как зарабатывать деньги.

Как ты понимаешь, что будет гармоничным, а что — перебор? Где грань между безвкусицей и эстетикой?

Вот как думаешь, как дизайнер может себя развивать? Насмотренность. Выставки, журналы, соцсети. Я постоянно учусь, путешествую, из соцсетей не вылезая. И я — мелочной задрот. Очень мелочной задрот. Вся эстетика, которая есть в моих ресторанах, завязана на мелочах. Это для меня важно. Заметила, у меня покрашены ногти в стальной цвет, стальные перстни и белые, стального цвета волосы? Такого оттенка краски даже нет, его специально для меня подбирали — фиолетовым красителем намазали, считали минуты и вовремя смыли. Я хочу выглядеть не как все, и мне кажется, для меня сейчас стальной цвет — самый крутой. В ресторанах также. Мелочи создают эстетику.

А для ресторатора что важнее — считать цифры, продумывать востребованную концепцию или управлять командой так, чтобы процессы были эффективны?

Как бы банально ни звучало, важно все.

А что у тебя лучше получается: считать цифры, продумывать концепцию?

Я не считаю. У меня есть специально обученные люди в команде, которые этим занимаются. Я понимаю важность финансовой части и просто нашел тех, кто это делает лучше меня. У меня в команде есть ассистенты, каждый из которых занимается своим направлением: HR, маркетинг, PR, кухня, чай, хлеб, финансы... Все они занимаются своими задачами.

A man with a mustache and glasses stands in front of a wall of wine bottles. He is wearing a white t-shirt with a small brown flower pinned to it, a dark cardigan, and a necklace. The background is a dense grid of wine bottles, creating a textured, patterned effect.

Я НЕ РАЗМЕНИВАЮСЬ ПАРТНЁРАМИ,
ПОТОМУ ЧТО ПАРТНЁР ХУЖЕ ЖЕНЫ.
ТЫ ДОЛЖЕН ЕГО УВАЖАТЬ И ПОСТОЯННО
РАБОТАТЬ НАД ОТНОШЕНИЯМИ,
ЦЕНИТЬ И ОТДАВАТЬ. ТОКСИЧНОСТЬ
ПАРТНЕРСТВА — ОПАСНАЯ ШТУКА

Ты сам выбираешь людей на ключевые должности?

Да, конечно, недавно встречался с финансистом, ударили по рукам — с 1 июля выходит.

Как ты понимаешь, что именно этот человек подходит на должность? Должен ли тебе человек нравиться?

А как без этого? И опыт, и практика, и по вайбу должен подходить, плюс смотрим на рекомендации. Остальное наблюдаем в процессе на испытательном сроке.

Но бывают и неприятные сюрпризы. Читала в твоём телеграм-канале историю одного су-шефа — два года назад пришел человек в компанию, ты довольно много в него вложил, а он спустя время ушел, прихватив с собой должность шефа и инвестиции...

Там можно еще чуть-чуть полистать и увидеть пост, он называется, по-моему, «Про пи*оров». Я пишу про моих лучших членов команды, которые поступили как пи*оры. Они подвели меня, поступили некрасиво и с***али. Конечно, случаются неприятные кейсы — это бизнес. Я работаю с такими рисками каждый день, у меня яйца стальные.

Из телеграм-канала Дениса Бобкова

Два года назад мы нашли су-шефа с горящими глазами — буквально заметили его на улице «посредственных заведений». Предложили должность шефа, подписали контракт и начали вкладываться: обучение и стажировка у иностранного шефа, поездка с командой в страну концепции, где его за ручку водили по гастрономическим местам, кормили, поили и расширяли его скромный внутренний мир су-шефа, постоянный коучинг, регулярная зарплата и бонусы, ну и последнее — на мой взгляд, самая важная инвестиция — он получил от иностранца готовое меню, которое никогда в своей молодой жизни су-шефа и не видывал. И вот этот чл**, не доработав контракт, решил съ***ть, уйти, очевидно, променяв некомфортные условия работы на комфортные, прихватив с собой все наши инвестиции и должность шефа. Мы с легкостью и облегчением отпустили его в это эротичное путешествие, запретив готовить наши блюда конкурентам.

В одном из интервью писали, что у тебя авторитарный стиль управления и даже сравнили в Петром Первым или Иваном Грозным...

Возвращаюсь к тому, что я гиперответственный человек. Когда ты занимаешься бизнесом в суммарном обороте где-то три миллиарда, а в подчинении у тебя находится 800 человек, то только ты самый главный и самый ответственный. Специфика бизнеса не позволяет расслаблять булки. Поэтому я, наверное, в народе и называюсь Петром Первым, но это не так. Я строгий, но справедливый. Не доверяю — хотя очень хочу доверять — и проверяю. Я не забиваю.

Когда ты работал в баре, когда только начинал, эти лидерские качества, это умение управлять людьми было с тобой?

Когда я работал в баре, нет, прослеживалось. В баре я пил и спал под барной стойкой после пи**атой вечеринки с пятницы на субботу. (Смеется.)

А как ты тогда к этому пришел? Далеко не каждый бармен, кто спит под барной стойкой после вечеринки, становится руководителем и ресторатором.

Конечно, я показывал какие-то качества — честность, работоспособность. Я пришел работать в бар исключительно из-за сложностей с финансами — вырос в нищей семье и мне хотелось поменять свою жизнь. Я учился тогда, и ничего другого, кроме как пойти работать барменом, мне в голову не пришло. Учился, работал, а через два года мне предложили другую должность. Я сначала о*уел, но согласился. У меня началась другая жизнь. Будто перевернули. Когда меня поставили на ответственную должность, я стал другим. А дальше с каждой ступенькой — выше, выше и выше.

Ты как-то сказал, что цель — это то, что заставляет двигаться вперед. Какие сейчас цели стоят перед тобой, что двигает вперед?

Открыть домашний итальянский и рыбный рестораны, отель, купить шхуну и назвать ее именем моего бывшего операционного директора и друга Александра Степанова. Он умер два года назад. Хочу ходить на шхуне по северным морям, возить на ней людей.

Расскажи про своего друга — ты часто вспоминаешь о нем в разных интервью.

Как вы познакомились?

Мы познакомились в 2000 году, я как раз начинал работать в баре — мы оба были барменами. Потом его повысили, сделали менеджером, затем — заместителем директора. И я пришел к нему в подчинение, то есть он меня гонял и учил. А потом уволился, уехал, я на его место встал. Когда начал развивать свою компанию и у меня в портфеле было три проекта и еще три в стройке, я понял, что операционно уже не справляюсь. Поехал к нему в Липецк, предложил должность, перевез его и семью в Москву. Передал бразды правления. Доверял ему как себе, мы были очень близкими друзьями. Мужик, каких еще поискать. (Пауза.) Поэтому хочется назвать шхуну в его честь и ходить по морям. Вот такие у меня цели. И я их обязательно добьюсь, я уже практически сделал это.

У тебя есть близкий человек, о котором ты тоже часто упоминаешь. Твоя супруга Наиля Измаилова — она, я так понимаю, активно участвует в разработке концепций и в бизнесе.

Мы — одно целое. Только она занимается керамикой, пекарней, а я — ресторанами. Но генерим идеи вместе. Собственно говоря, мы выросли вдвоем. Она креативный человек, очень нестандартный. И я такой же. Я уважаю ее, Наиля — равноправная партнерка в бизнесе.



Кстати, о партнерах. Ты как-то упоминал, что с партнером проводишь больше времени, чем с супругой. Есть ли у тебя какие-то требования, ожидания от партнера?

Честно — чтобы он, б****, пи****сом не был. Я не размениваюсь партнерами, потому что партнер хуже жены. Ты должен его уважать и постоянно работать над отношениями, ценить и отдавать. При других обстоятельствах ничего не получится, все развалится, все разбегутся и все. Токсичность партнерства — опасная штука. Поэтому у меня один партнер, с ним я уже 12 лет. Он придурок, но я его люблю, уважаю, так же как и он меня любит и уважает.

Это уже больше история про дружбу или все же больше деловые отношения?

Конечно, про дружбу. Мы друзья.

Кто в твоём понимании успешный ресторатор? Тот, у кого положительный баланс на счету, или тот, кого узнают на улицах и у него десятки ресторанов по миру?

На мой взгляд, успешность ресторатора заключается в том, что своей работой он делает приятно не только себе, но и людям, для кого он творит. Удовлетворение, которое он получает от своего бизнеса, должно быть оценено не только количеством ресторанов или количеством денег, а качеством. Да, у меня не семьсот ресторанов, как у мастодонтов бизнеса, у меня их семь.

КОГДА ТЫ ЗАНИМАЕШЬСЯ
БИЗНЕСОМ В СУММАРНОМ
ОБОРОТЕ ГДЕ-ТО ТРИ МИЛЛИАРДА,
А В ПОДЧИНЕНИИ У ТЕБЯ
НАХОДИТСЯ 800 ЧЕЛОВЕК,
ТО ТОЛЬКО ТЫ САМЫЙ ГЛАВНЫЙ
И САМЫЙ ОТВЕТСТВЕННЫЙ

И я ими горжусь. Каждым. А люди меня за это любят и уважают. Поэтому я считаю себя успешным ресторатором. И с деньгами у меня все хорошо. Поэтому успешность — это комплекс качеств и удовлетворение, которое ты получаешь от своего бизнеса. И самое главное — при создании ресторана надо не только создавать разумную бизнес-модель. Но и пропускать проект через сердце. Каждую деталь. Когда я открываю проект, бываю выжат как лимон. Потому что живу этим. Это моя жизнь, б****. И я хочу прожить ее качественно, с любовью к делу и удовлетворением, которое буду от этого получать. Да, может быть, где-то меньше заработаю. Но зато пропущу через сердце и получу добрый, честный, интересный, красивый и вкусный проект.



ПРАВИЛА ЖИЗНИ ДЕНИСА БОБКОВА

Денис Бобков — самый нетривиальный ресторатор России. Его необычность и творческий подход к ресторанам — прямое отражение внутреннего мира. У Бобкова есть телеграм-канал, где он щедро делится жизненными историями и взглядами на ресторанную индустрию. В правилах — о его подходе к людям, своему делу и жизни.

Всю свою осознанную жизнь я был предоставлен себе. Родители выживали, юные дети курили, выпивали и полностью отвечали за свои действия, что воспитало во мне патологическую ответственность. После того как я прочитал «Атлант расправил плечи» и регулярно начал посещать психотерапевта, для меня и моего бизнеса слово «ответственность» стало на первом месте.

У меня было очень ***вое гастрономическое детство. Моя героическая мама, родившаяся в деревне в аккурат начала ВОв и познавшая голод, совершенно не умела готовить. Она варила суп из рыбных плавников и подавала мне его на завтрак. Она делала бутерброд из черствой огромной горбушки нарезного хлеба с маргарином (сливочное масло мы ели только по праздникам) и трехмиллиметровым слайсом любительской колбасы — это был мой школьный обед. Она сначала жарила, а потом для мягкости варила свиные медальоны из замороженного мяса пятой категории и подавала их на ужин.

УЖИН — ЭТО ОДИН ИЗ
ТЕХ НЕМНОГОЧИСЛЕННЫХ
ПРОЦЕССОВ, КОТОРЫЙ ДОЛЖЕН
ЗАКОНЧИТЬСЯ ЭСТЕТИЧЕСКИМ
И ГАСТРОНОМИЧЕСКИМ
ОРГАЗМОМ

ЕСЛИ В ПРОЦЕССЕ С***А
С ЕДОЙ НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ (ОНА
ОКАЗАЛАСЬ ПОСРЕДСТВЕННОЙ),
Я СВАЛИВАЮ В ПОИСКАХ БОЛЕЕ
СЕКСУАЛЬНОЙ В ДРУГОЕ МЕСТО.
И МНЕ АБСОЛЮТНО ПОФИГ НА
ПОТРАЧЕННЫЕ ДЕНЬГИ, ТАК КАК
УЖИН, ТАК ЖЕ КАК И С***, — ДЛЯ
МЕНЯ ОЧЕНЬ ВАЖНЫЙ В ЖИЗНИ
ПРОЦЕСС, И РАЗМЕНИВАТЬСЯ НА
ПОСРЕДСТВЕННОСТЬ Я НЕ ХОЧУ

А десерты я ел исключительно в виде объедков, принесенных мамой в салфетке с чужих праздничных столов. Вдобавок все это скудное, грустное и невкусное семейное меню было строго лимитировано — на добавку мне показывали дулю, что долгие годы держало меня в форме. И я очень благодарен за это. Желание сделать свою скромную и невкусную жизнь другой изменило меня в корне.

Пляжный отдых не для меня. Если мне нужно обнулиться, я не еду на пляж или в ОАЭ, не еду в пятизвездочные отели. Я еду на землю Франца Иосифа, еду в экспедицию в Антарктиду, на Чукотку. В июле буду на Курильских островах и Новой Земле. Ты не представляешь, насколько обнуляешься и сколько всего думаешь. Внутри спокойно, без ангажирования. А после возвращаешься — и творишь.

У меня график путешествий расписан на полтора года вперед. Не надо ничего откладывать на потом. Надо жить в моменте и путешествовать в моменте.

Я тот еще шмоточник и профессиональный шопоголик. Помимо того, что я тоннами скупаю всякое для своих ресторанов по всему миру, я еще такими же тоннами там же скупаю себе шмотки. Это одно из моих дорогостоящих хобби. Мой гардероб — апогей нарциссизма и обсессивно-компульсивного расстройства. Он, конечно же, трещит по швам, но находится в постоянной ротации.

Мои цели достаточно элементарные — открыть ресторан, отель, купить шхуну. Цели простые, но глобальные сейчас ставить глупо — последние четыре года это показали. Завтра, б****, прилетит в нас... или еще один черный лебедь придет. Поэтому цели маленькие, в моменте. Ими я и живу.

Я всегда работаю над собой. Я не родился таким, а сделал себя сам — развивал творческие качества, инвестировал в себя. У меня большая насмотренность — не вылезая из путешествий, не вылезая из Инстаграма (запрещен на территории

РФ). У меня особенный круг людей — в моем окружении нет людей, которые ездят на газели. Я сам создаю свой мир.

Проявляться не страшно, но надо делать это аккуратно. Я не буду ходить с накрашенными ногтями где-нибудь в Челябинске. И в стрингах не хожу по Москве. Да, у меня есть три пары женских велосипедок в гардеробе — я их летом надеваю. Но надо делать это аккуратно, с чувством стиля, а не как клоун.

На мой взгляд, русская кухня — это странная субстанция, и разобраться в этом мне еще предстоит, хотя тренд на русскую кухню, конечно, не может не радовать. Но от названий и дизайнов у меня «брызги из глаз»: рябина, калина, березка, матрешка, мишка, балалайка и хохлома — *ба-боба. И весь этот суп из семи круп дизайнеры и рестораторы обязательно обильно приправляют красным цветом, чтобы наверняка было понятно, что тут русская кухня. По моему скромному мнению, все это вычурно-линейное говно на палке меркнет на фоне нашего самого главного и великого ресторана страны — «Кафе Пушкинь» уважаемого мной мастодонта Андрея Деллоса, который вот уже как 26 лет стоит, набитый людьми как «сельдь в бочке», радуя туристов своим логичным дизайном и понятной едой. Мне другого точно не надо.

Каждый раз, когда в ресторанах вижу креативную подачу блюд или напитков, у меня сначала легкий ступор, потом ехидная улыбка, следом — тихий смех, и заканчивается все сарказмом. В общем, полный набор моего недобитого психологом инфантилизма. Сырое мясо на раскаленном камне; огромная головка сыра с пастой; вода в стеклянных или железных кубках; перец в огромной мельнице; говяжий тартар в огромной голове быка; в мясорубке прокрученный сырой кусок говядины — прямо в тарелку гостю, при госте. Весь этот неаппетитный и бессмысленный визуальный креатив вызывает лишь недоумение и вопросы.

На завтрак ем мало, могу не обедать, но ужин — это один из тех немногочисленных процессов, который я люблю и который, естественно, должен закончиться эстетическим и гастрономическим оргазмом. Если в процессе с***а с едой не получается (она оказалась посредственной), я сваливаю в поисках более сексуальной в другое место. И мне абсолютно по*** на потраченные на это деньги, так как ужин, так же как и с***, — для меня очень важный в жизни процесс, и размениваться на посредственность я не хочу.

Животные — единственные создания, к которым я испытываю эмпатию. По этой причине люто ненавижу зоопарки, океанариумы и цирки. Считаю, что их все во всем мире нужно закрыть, а дрессировщиков и клоунов разогнать, чтобы вместо этого они спасали погибающих животных от последствий индустриализации планеты. Но одновременно с этой ненавистью я обожаю наблюдать за животными в дикой природе.

Меня не надо терпеть. Надо принимать меня таким, какой я есть. А я не простой чувак. Бываю эмоциональным, могу заплакать или засмеяться, иногда — повысить голос. Рисковать аккуратно, по правилам бизнеса. Поэтому ко мне надо привыкнуть. А менять не надо — те, кто пытался это сделать, их в моей жизни сейчас нет. Хотите — живите со мной, не хотите — не живите, я не хочу жить чужой жизнью.

ВОДОКАЧКА

25 ОКТЯБРЯ, 23Б



СПАСАТЕЛЬНЫЙ
КРУГ
ЭТОГО ЛЕТА

MARO



ККО

ОТ ПЫЛЬНОЙ ОХРЫ ПУСТЫНИ ДО ВЛАЖНОГО ИНДИГО ОКЕАНА

МАРОККО – ЭТО МАСТЕРСКАЯ НАСТОЯЩЕГО: МОЗАИКА – ВРУЧНУЮ, КОЖА – ОТ ДУБИЛЬЩИКА, ЧАЙ – ИЗ ЛИСТА И МЯТНОГО СОКА, А КОВЕР – СО СМЫСЛОМ, ВПЛЕТЕННЫМ БАБУШКОЙ. БАРХАТНЫЙ ВЕТЕР С АТЛАНТИКИ, ДРЕВНИЕ МЕДИНЫ, ОСЛЕПИТЕЛЬНАЯ АРХИТЕКТУРА И АРОМАТ ПРЯНОСТЕЙ – ВСЕ ЗДЕСЬ ГОВОРИТ НЕ ТОЛЬКО О КРАСОТЕ, НО И О ВКУСЕ ЖИЗНИ. ЭТО НЕ ПРОСТО ПУТЕШЕСТВИЕ – ЭТО ПРИКОСНОВЕНИЕ К ВОСТОЧНОМУ ГЕДОНИЗМУ В ЕГО САМОЙ ИЗЫСКАННОЙ ФОРМЕ.

Здесь встречаются четыре мира: Европа, Африка, Восток и нечто свое – недоступное имитации. Марокко – это орнамент, выложенный из ощущений: звон медного подноса на рассвете, прохлада мраморного пола в риате, пальцы, окунаемые в апельсиновую воду, отблеск свечи на изразцовой стене.

МАРРАКЕШ

РОСКОШЬ ЭМОЦИЙ

Есть города, которые вас удивляют. Есть – которые влюбляют. И есть Марракеш – город, который околдовывает. Здесь история переплетается с изяществом, а каждый поворот уводит в новое измерение восточной эстетики. Марракеш – это город, где роскошь не демонстративна, а внутренняя. Она в деталях: в звуке серебряных чаш, в шелесте бабушек в хиджабах, в мягком сиянии латунных светильников. Здесь все настоящее. И все – на вкус.





ДЖАМАА-ЭЛЬ-ФНА: ТЕАТР ПОД ОТКРЫТЫМ НЕБОМ

Это не просто площадь — это живой организм, чей пульс чувствуешь кожей. Здесь заклинатели змей сменяются рассказчиками древних легенд, дым от уличных кухонь растворяется в воздухе, насыщенном кориандром и шафраном, а заходящее солнце окрашивает все в золотисто-янтарный свет. Лучшее время для визита — ближе к закату, с чашечкой мятного чая на крыше одной из террас с видом на эту живую фреску Востока. Когда солнце опускается за горизонт, площадь превращается в сцену для древнего спектакля.



САДЫ МАЖОРЕЛЬ: ПАЛИТРА ТИШИНЫ И ЦВЕТА

Эстетическое убежище великого Сен-Лорана — оазис ботанической гармонии и архитектурного изыска, где сочные алоэ и пальмы соседствуют с кобальтовыми стенами, созданными французским художником Жаком Мажорелем и позже спасенными Ив Сен-Лораном. Здесь не хочется говорить — только смотреть, слушать воду и дышать цветом. Пожалуй, это одно из самых изысканных мест в Марракеше, где природа и дизайн достигают совершенства.



МЕДИНА МАРРАКЕША И СУК: АРОМАТЫ ВРЕМЕНИ

В лабиринтах медины — древней крепости города — теряется не только направление, но и ощущение времени. Здесь вы не просто покупаете — вы ведете диалог с ремеслом. На суках вы найдете медные лампы, вышитые ковры, берберские украшения и кожаные изделия, сделанные вручную. А за каждым изделием — история семьи, передающей мастерство через поколения.

Лучший способ исследовать — без карты. Только интуиция и вкус к приключениям.



ДВОРЕЦ БАХИЯ: МОЗАИКА ВЛАСТИ И ЧУВСТВЕННОСТИ

Построенный в XIX веке для великого визиря, дворец Бахия был задуман как воплощение марокканской архитектурной мечты — и стал ею. Здесь резные потолки, кедровые панели, мозаичные полы и открытые дворики с апельсиновыми деревьями перетекают один в другой, как кадры из фильма Бернардо Бертолуччи. Атмосфера абсолютной гармонии, где власть и красота заключили союз.



ФЕС

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СТОЛИЦА И СВЯЩЕННАЯ МЕДИНА

Если Марракеш – это шоу, то Фес – это глубина. Медина Феса, охраняемая ЮНЕСКО, одна из самых древних в мире – настоящий лабиринт из узких улочек, пахнущих кожей, шафраном и мятой. Обязательно посетите Красильни Чаура, где краски по-прежнему смешивают по рецептам, передаваемым с XII века. Фес не предлагает поверхностного восторга. Он предлагает нечто большее – глубокую встречу с культурой, которая умеет быть роскошной без блеска, мудрой без пафоса и вневременной в каждой детали.

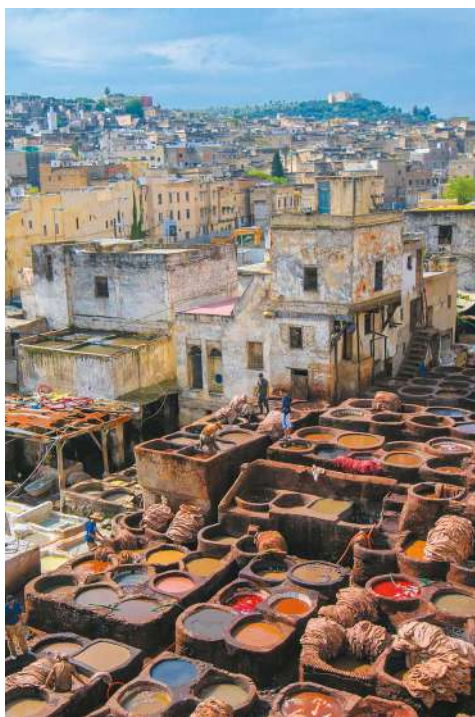


МЕДИНА ФЕСА: ДРЕВНИЙ ЛАБИРИНТ, В КОТОРОМ ЛЕГКО ПОТЕРЯТЬ ВРЕМЯ – И НАЙТИ СМЫСЛ

Это одна из самых крупных и древних средневековых медин в мире. Без машин, с 9 000 переулками, плотно сплетенными в живой организм из мастерских, мечетей, фонтанов и рынков. Здесь не ходят — здесь плывут, ведомые ароматами шафрана, топотом осликов и ритмом тысячелетнего ремесла. Визит сюда — как погружение в архив: каждый дом, фонарь, лавка рассказывает о времени, в котором красота не была быстрой, а делалась руками.



Наследие под охраной ЮНЕСКО, где каждая дверь — загадка, а каждый поворот — приглашение в иной век



КРАСИЛЬНИ ЧАУРА: ЖИВОЙ ТЕАТР РЕМЕСЛА

В этой части города все осталось почти нетронутым с XVI века. Известняковые бассейны, наполненные натуральными красителями, — шафран, индиго, хна, мята — образуют мозаику, которая видится скорее как арт-объект, чем производственный процесс. Здесь трудятся мастера в тех же условиях, в которых работали их деды и прадеды.

Советуем надеть шелковый платок или легкий кашемир, пропитанный мятным маслом: ароматы здесь слишком насыщенные, но впечатление — бесценно.

Цвет, запах, текстура — органика времени, которую нельзя купить, только прочувствовать





КАСАБЛАНКА

МАРОККАНСКИЙ МОДЕРН

Касабланка – как глоток холодного шампанского в пустыне. Он иной. Современный. Космополитичный. Этот город, как шелест океана сквозь стекло небоскребов, аромат эспresso с оттенком кардамона, смешение арт-деко и магриба, архитектуры модерна и исламской геометрии. Только тут можно завтракать багетом с аргановым маслом, обедать под музыку Омара Соулиман, а засыпать с видом на океанскую линию горизонта. Здесь Восток одевается в европейский крой, но сшитый от-кутюр – по марокканским меркам вкуса и масштаба.



МЕЧЕТЬ ХАСАНА II: МОНУМЕНТ ВЕРЫ, ПОСТРОЕННЫЙ НА ВОДЕ

Пожалуй, самая впечатляющая мечеть в Африке — и одна из крупнейших в мире. Ее минарет высотой 210 метров парит над океаном, словно маяк духовности. Мрамор из Агадира, мозаика из Феса, кедр из Среднего Атласа — каждый элемент был создан вручную. Построенная по воле короля Хасана II и завершенная в 1993 году, мечеть стоит на искусственно созданном полуострове, частично уходящем в Атлантику.

Советуем визит на рассвете: в этот час бело-голубые мраморы мечети отражают первую линию света, и город будто замирает в благоговении.



Архитектурный шедевр,
соединяющий небо, океан
и человека в единое произ-
ведение света и гранита



NABOUS – НОВАЯ МЕДИНА: КАЛЛИГРАФИЯ КОЛОНИАЛЬНОЙ ЭЛЕГАНТНОСТИ

Созданный в 1920-х французами как «идеальный ориентальный квартал», Nabous — это альтернативная медина: чистая, просторная, без хаоса и шумного восточного напора. Здесь библиотеки и бутики соседствуют с мечетями, парфюмерными лавками и мастерскими по инкрустации дерева.

Это место для вдумчивых прогулок, покупок без спешки и, возможно, лучшего оливкового масла и фиников в стране.



Тихая аристократичность между восточной традицией и французским стилем 30-х годов



Здесь урбанизм встречается джаз. И делает это в белом.

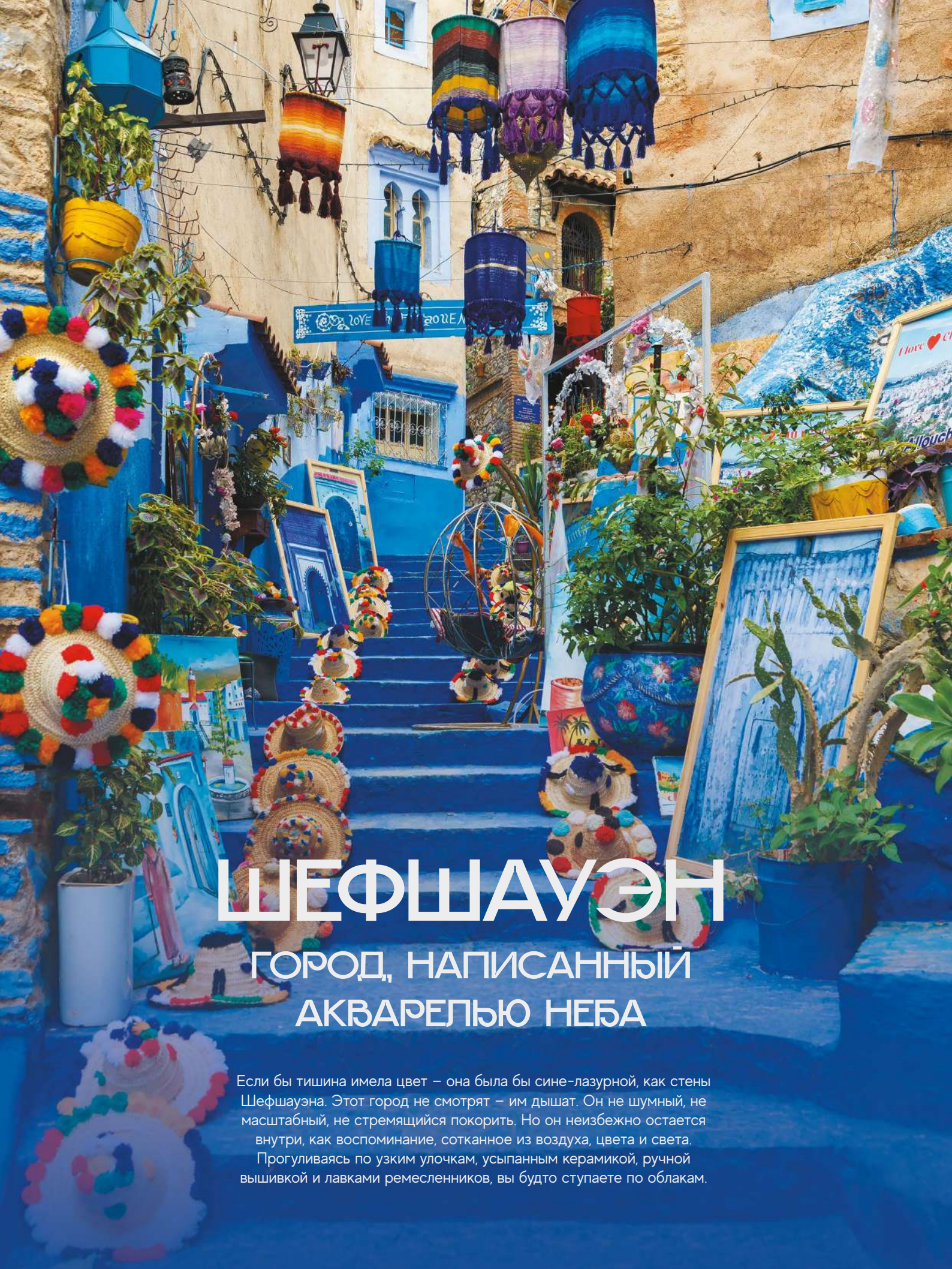


АРТ-ДЕКО КАСАБЛАНКИ: ПРОГУЛКА ПО СТРАНИЦАМ «ГЭТСБИ» ВОСТОКА

Мало кто ожидает найти в Марокко один из крупнейших в мире ансамблей архитектуры арт-деко. Но Касабланка хранит это наследие с достоинством. Проспект Мухаммеда V — главная сцена архитектурной симфонии 1920–30-х годов: резные балконы, арочные входы, флоральные мотивы, перетекающие в исламскую мозаичность.

Взгляните вверх — и увидите, как западный модерн изящно уступает место магрибской традиции. Не пропустите Cinema Rialto, бывший культурный центр французской богемы, в стенах которого когда-то выступала Жозефина Бейкер. Сейчас — это ретроинтерьер в чистом арт-деко стиле и абсолютно киношная атмосфера.





ШЕФШАУЭН

ГОРОД, НАПИСАННЫЙ АКВАРЕЛЮ НЕБА

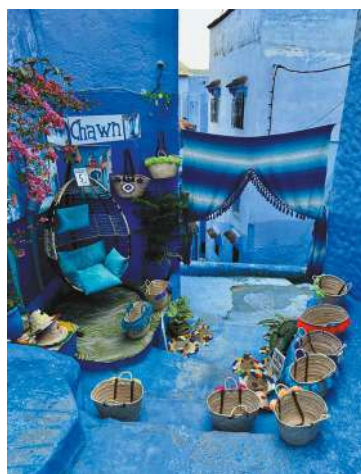
Если бы тишина имела цвет – она была бы сине-лазурной, как стены Шефшауэна. Этот город не смотрят – им дышат. Он не шумный, не масштабный, не стремящийся покорить. Но он неизбежно остается внутри, как воспоминание, сотканное из воздуха, цвета и света. Прогуливаясь по узким улочкам, усыпанным керамикой, ручной вышивкой и лавками ремесленников, вы будто ступаете по облакам.



ГОЛУБАЯ МЕДИНА: ПРОГУЛКА ПО ШАМ НАЯВУ

Медина Шефшауэна — это не просто исторический центр. Это живое произведение искусства под открытым небом. Стены, лестницы, ворота, окна — все выкрашено в оттенки голубого, индиго, бирюзы и пыльного сапфира. Говорят, что этот цвет символизирует небо, напоминает о духовности и защищает от дурного глаза.

Совет: оставьте карту. Исследуйте медину медленно, почти ритуально. Заглядывайте в крошечные галереи, покупайте керамику у мастеров, пробуйте апельсиновый сок в тени лимонных деревьев.



Здесь каждый переулок — будто мазок кисти импрессиониста, каждая дверь — витраж без стекла, а каждый поворот — медитация в цвете



РАС-ЭЛЬ-МА: ГДЕ ГОРЫ ОТДАЮТ ВОДУ ГОРОДУ

Ras El Maa — это родник, спускающийся с Рифских гор и питающий город свежестью и смыслом. Здесь женщины по-прежнему стирают вручную в горных водах, вода стекает по каменным террасам, а над всем царит тишина, прерываемая только журчанием потока и голосами на даридже.



Место, где прозрачность природы встречается с культурой берберского быта



ЭССУЭЙРА

УТОНЧЕННАЯ НЕБРЕЖНОСТЬ АТЛАНТИКИ

Бывшая крепость, обдуваемая ветрами Атлантики, Эссуэйра – город художников, музыкантов и серфингистов, стоящий между небом, песком и океаном. В его бело-синих стенах звучит гнауа – древняя музыка африканских рабов, ставшая душой города. Прогулка по набережной и крепостным стенам, где Альфред Хичкок снимал «Человека, который слишком много знал», оставляет ощущение, что вы внутри кинофильма. Атмосфера свободы и эстетики пронизывает каждый уголок.





СКАЛИСТАЯ КРЕПОСТЬ СКАЛЛА-ДЕ-ЛА-КАШБА: ДРЕВНЯЯ ОБОРОНА, СТАВШАЯ ПАНОРАМОЙ БЕСКОНЕЧНОСТИ

Эта прибрежная крепость, построенная в XVIII веке, когда Эссуйра была стратегическим портом, не просто исторический памятник. Это арена для медитации. Массивные испанские пушки смотрят прямо в сине-зеленые воды Атлантики, каменные бастионы хранят морской гул, а чайки кружат над городом, будто стражи прошлого.

Именно здесь снимались сцены из «Игры престолов».



ПЛЯЖ ЭССУЭЙРЫ И КАЙТ-СЕРФИНГ

Протяженный пляж Эссуйры — ветры здесь постоянны, но мягки, создавая идеальные условия для кайт- и виндсерфинга. Гладкие берега, золотой песок, бегущие по линии горизонта верблюды и кайт-паруса, парящие над водой, делают картину почти сюрреалистичной.

Даже если вы не спортсмен, просто прогуляйтесь вдоль побережья



ЗНАМЕНИТЫЙ ТЕННИКУМ

ОТКРЫВАЕТСЯ В ТЮМЕНИ



ЭТИМ ЛЕТОМ ТЮМЕНЬ ОЖИДАЕТ СРАЗУ ДВА ЯРКИХ ОТКРЫТИЯ — ГАСТРОБИСТРО ТЕННИКУМ И ЕГО СПУТНИК — ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ КОКТЕЙЛЬНЫЙ БАР «КОРОБОК». РАССКАЗЫВАЕМ, ЧТО НОВОГО В РЕСТОРАННУЮ ИНДУСТРИЮ ПРИНЕСУТ ЗАВЕДЕНИЯ, КОТОРЫЕ ОТКРЫВАЕТ «МАКСИМ» ВМЕСТЕ С АЛЬЯНСОМ WHITE RABBIT FAMILY ПОД РУКОВОДСТВОМ БОРИСА ЗАРЬКОВА И БРЕНД-ШЕФА ВЛАДИМИРА МУХИНА

Российский ресторанный альянс White Rabbit Family во главе с Борисом Зарьковым сделал следующий шаг по покорению Тюмени. В городе по франшизе совместно с «Максим» открывается два заведения. Современное гастробистро ТЕННИКУМ и экспериментальный бар «Коробок». Откроются они в историческом здании Тюмени — в Доме Князева на ул. Ленина, 10.

TEHNIKUM

TEHNIKUM в Тюмени — совместный проект ресторатора Бориса Зарькова и бренд-шефа альянса Владимира Мухина. В России работает пять ресторанов, первый из которых открылся в Москве. Тюмень стала первым городом за пределами европейской части России, где будет работать TEHNIKUM. Суть концепции заведения в том, чтобы сделать понятными и доступными гастрономические идеи, которые принесли альянсу White Rabbit Family мировую известность. В ресторане сочетаются высокий уровень сервиса, незабываемые вкусы и при этом — демократичные цены.



Первое, что отличает TEHNIKUM от других гастробаров и ресторанов, — это нескудная еда по авторским рецептам звездного шефа Владимира Мухина. Основа меню — азиатские мотивы, адаптированные на каждый день. Например, начать можно со смороброда с угрем и овечьим сыром, затем попробовать горячий салат с запеченным бататом и креветками, хот-дог с колбаской из кролика или краб-кейк с тайским соусом. Прекрасной парой этим блюдам будет коктейль — освежающий лонг с щавелем и земляникой. В гастробаре отличная коктейльная карта, в которой тюменцев ждет много впечатляющих вкусных открытий.

TEHNIKUM — это про новый кулинарный опыт и отдых с отличным сервисом. Приглушенный свет, высокие потолки, индустриальный стиль с элементами эклектики создают особенный дух места — здесь вкусно и приятно.



Графические фрески в ресторане иллюстрируют жизнь



БОРИС ЗАРЬКОВ,
основатель ресторанного альянса
White Rabbit Family

Мы видим большой потенциал в открытии современного гастробистро TEHNIKUM в городе Тюмени. Мы рады, что TEHNIKUM в Тюмени будет открыт вместе с опытным и надежным ресторатором — Ларисой Невидайло.



Приглушенный свет, высокие потолки, индустриальный стиль с элементами эклектики



В гастробистро будут подавать нескупную еду по авторским рецептам звездного шефа Владимира Мухина



ВЛАДИМИР МУХИН,
бренд-шеф ресторанного альянса
White Rabbit Family

Формат гастробистро предполагает простую еду на каждый день, необычные сочетания обычных продуктов. В ТЕННИКУМ мы сделали что-то неординарное и хулиганское. Тут у нас собраны ингредиенты и блюда со всего света. Концепция заведения универсальна и рассчитана на то, чтобы тюменцы смогли приятно позавтракать в уютной обстановке, пообедать с коллегами, провести теплую семейную встречу или поужинать перед театром.



ДМИТРИЙ ГАЛКИН,
сооснователь бюро Galkinstudio,
член Союза архитекторов России

Для размещения ТЕННИКУМ было выбрано историческое здание в центре города — с красным кирпичом. Это очень уместно. ТЕННИКУМ мы оформили в формате городского бистро. А «Коробок» в формате городского бара, с очень томным настроением, где человек может прийти и расслабиться под техно на кожаных диванах. Нам предстояло оформить бар в стиле квартиры зажиточного человека, которому в наследство досталось много интересных вещей — будто начался ремонт в здании и квартиру открыли как сокровищницу.



КОРОБОК

Впервые за пределами Москвы, в Тюмени, открывается экспериментальный бар «Коробок» с авторской коктейльной картой от лучшего бармена России (2019) Давида Стеньшина — он же является и сооснователем «Коробка». Располагаться бар будет под гастробистро (на цокольном этаже), но у него — отдельный вход.

Фишка «Коробка» — в необычных вкусах и свежих ингредиентах. Бар регулярно работает над разработкой новых коктейлей, сотрудничает с фермерами, которые собирают редкие травы. В итоге в вашем бокале — произведение искусства и результат высшего мастерства от лучших барменов, которые знают свое дело. Они как алхимики — в темных одеяниях, в полутьме создают новые напитки, которые вряд ли оставят равнодушным любого. Коктейли «Коробка» строгие, минималистичные и кристально-выверенные. Декора нет — вместо него главную роль играет вкус.

В «Коробке» напиток рождается в диалоге с гостем



ЛАРИСА НЕВИДАЙЛО,
владелец компании «Максим»

Тюмень — динамично развивающийся город с растущей гастрономической культурой и высоким спросом на качественные ресторанные концепции. Мы видим здесь большой потенциал для ТЕХНИКУМ, потому что этот формат — не просто еда, а настоящий гастрономический опыт с акцентом на технологичность, авторские блюда и атмосферу современного бистро. Кроме того, Тюмень имеет активную деловую среду и молодую аудиторию, которая ценит удобство, вкус и инновации — именно то, что предлагают наши партнеры из компании White Rabbit Family. Мы очень счастливы, что совместно запускаем в нашем городе такой яркий гастрономический проект.



В баре используются нестандартные ингредиенты со всего света



ДАВИД СТЕНЬШИН,
шеф-бармен ресторанного
альянса White Rabbit Family

«Коробок» — это не просто коктейльный бар, а место с *bespoke*-подходом. У нас нет фиксированного меню: каждый напиток создается здесь и сейчас под конкретного гостя. Мы переосмысливаем классику через современные техники, редкие ингредиенты и неожиданные ароматические акценты. Главная идея — трансформировать привычное восприятие вкуса и атмосферы. Заходя в «Коробок», вы не выбираете напиток — вы доверяете бармену настроить его под ваш момент и настроение. Для нас каждый гость — это уникальный ключ к напитку, который мы создаем именно для него.

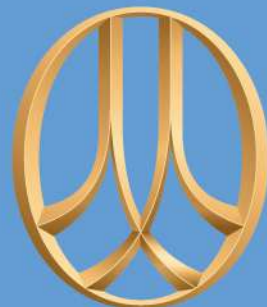


КВАРТАЛ ВМЕСТЕ С РЕСТОРАННОЙ КОМПАНИЕЙ МАКСИМ

Реклама. Проектная декларация и разрешение на строительство —
наш.дом.рф. Застройщик ООО «СЗ «Творчество в Слободе»

МА

макс.рф



ТОЧНО >< ТВОРЧЕСТВО >< МАКСИМ



ТЮМЕНЬ — ДАЛЕКО НЕ
МОСКВА. НО ГОРОЖАНЕ У НАС
ОЧЕНЬ ПОДКОВАННЫЕ, ЧАСТО
ХОТЯТ ЭКСПЕРИМЕНТОВ, А НЕ
ПРОСТО ПОЕСТЬ



Владимир Пудов,
шеф-повар ресторана «Посейдон»

ПРАВИЛА ЖИЗНИ

ШЕФ-ПОВАРА РЕСТОРАНА «ПОСЕЙДОН»

ЕГО ВТОРОЕ ИМЯ — СТРУКТУРНОСТЬ. ВЛАДИМИР ПУДОВ, ШЕФ-ПОВАР «ПОСЕЙДОНА», НЕ ТОНЕТ В ДЕДЛАЙНАХ И НЕ УСТРАИВАЕТ ШТОРМ В КОЛЛЕКТИВЕ. СЧИТАЕТ ЗАЛОГОМ УСПЕХА ТЩАТЕЛЬНОЮ ПОДГОТОВКУ КУХНИ К РАБОТЕ. РЕЗУЛЬТАТ — 95 % ДОВОЛЬНЫХ ГОСТЕЙ. ОН УЧИЛСЯ У ТАКИХ ИМЕНИТЫХ ПОВАРОВ, КАК НИКАНОР ВИЕЙРА И АНДРЕЙ ШМАКОВ.

Поваром я стал в 28 лет, и специального образования у меня нет. Учился на промышленном и гражданском строительстве, работал инженером, в продажах. Так сложились обстоятельства, что я без опыта попал в café «15/86». Проработал там два с половиной года и еще столько же в «Кофе & вино» су-шефом.

А шефом стал как раз, когда происходило открытие обновленного ресторана «Посейдон». В «Максим» я пришел на горячий цех су-шефом в «Сыроварню», потом стал заместителем шефа. А дальше началось переосмысление «Посейдона», и бренд-шеф Алексей Лапин предложил меня на должность шефа в обновленном ресторане.

Надо было доказать, что я справлюсь — проект непростой из-за работы с морепродуктами. Тюмень — в центре страны, моря нет. Есть северная рыба, но это одна страничка меню. Сложность — в качестве продуктов, приходится много работать с поставщиками. Они в Тюмени привыкли: везут, что хотят, и рестораны работают на том, что есть.

Прежде всего я побывал в ресторане Андрея Шмакова SAVVA в Москве на стажировке. Изучил работу всех цехов: как делают заготовки, готовят блюда, сервируют. Вплоть до того, какие боксы используют для хранения. SAVVA входит в топ ресторанов России и имеет звезду «Мишлен», Андрей — шеф с огромным опытом —



ЕСЛИ МЫ ЖИВЕМ
ТОЛЬКО У СЕБЯ
В РЕСТОРАНЕ, НИКАКОГО
РАЗВИТИЯ, ПО КРАЙНЕЙ
МЕРЕ БЫСТРОГО,
НЕ ПОЛУЧИТСЯ.
ПОСТОЯННО НУЖНО
ЧТО-ТО УЗНАВАТЬ:
ЕСЛИ НЕ ЕЗДИТЬ НА
СТАЖИРОВКИ, ТО ЧИТАТЬ
КНИГИ, СМОТРЕТЬ БЛОГИ
ШЕФОВ

более 20 лет. «Посейдон» после переоткрытия — совершенно другой ресторан, с новой концепцией и блюдами, отношением к продукту. Приятно, что Андрей поучаствовал и продолжает участвовать в становлении высокой кухни в Тюмени. Такого уровня в нашем городе я не встречал.

Меня поразила поездка в Olluso к Никанору Виейра. Находиться рядом с такой командой невероятно! Там я осознал, насколько состояние коллектива влияет на общую работу. Теперь и в своей команде налаживаю настроение, чтобы всем на кухне и в зале было приятно быть вместе. Идеология ресторана очень важна и должна проходить сквозь каждое звено — тогда гости это точно почувствуют.

Если мы живем только у себя в ресторане, никакого развития, по крайней мере быстрого, не получится. Нам кажется, что все нормально, пока не видим, что делают другие. Постоянно нужно что-то узнавать: если не ездить на стажировки, то читать книги, смотреть ролики и блоги шефов. Все работают с разными продуктами, техниками и технологиями, мы можем чего-то не знать или не обращать внимания.

Можно выезжать на классике, если направление ресторана — традиционная кухня. Но в других случаях нельзя подавать одно и то же год за годом — гостям это рано или поздно надоест. Есть то, что не выходит из моды, но хочется людей знакомить с продуктами, вкусами, удивлять их, развивать гастрономический кругозор. Рестораны для того и созданы.

Повара работают по 14–16 часов, и шеф должен сделать так, чтобы их работа была максимально удобной. Нужно ориентироваться прежде всего на людей, которые каждый день работают, даже когда тебя нет, и продолжают отдавать качественные, вкусные, красивые блюда. Без команды, один, ты в ресторане ничего не сделаешь.

Я требовательный очень и к своей работе, и к работе команды. Но ребята все понимающие, профессионалы — мне очень повезло. Мы, конечно, все как семья, общаемся очень близко, потому что проводим в ресторане гораздо больше времени, чем дома. Но если я даю задания и они не выполняются, я строго спрашиваю.

95 % наших гостей уходят из ресторана довольными. Я каждый раз выхожу в зал: презентую блюда, новинки, помогаю официантам досервировывать. Постоянное обще-

ние с гостями — обязательная часть работы. Люди должны знать, кто главный в ресторане по кухне.

Мы делали гастроужин в «Даче», и там была гостья из Беларуси. Она рассказала про национальное блюдо — холодник. И вот в летнем меню мы запускаем холодный суп с мороженым из свеклы и щавеля и тостом со смальцем из гребешка. Если бы я не поговорил с гостьей, возможно, это блюдо у нас бы не появилось.

Тюмень — далеко не Москва. Даже не Красноярск. Но горожане очень подкованные, часто хотят экспериментов, а не просто поесть. Как-то готовил гостям креп-сюзетт, и они рассказали, как ели эти блинчики в Париже. Отметили, что наше блюдо ничем не хуже.

Мой принцип: я готовлю как для своей мамы. Мама меня учила, я готовлю с семи лет. И она как флагман, на который я ориентируюсь: как будто мама попробует и оценит.

Первым моим блюдом был вареный рис. Потом яичница, дальше — все подряд. Сейчас дома стараюсь готовить постоянно, в выходные — всегда завтрак и ужин. А сам люблю хлеб с маслом. Это самое вкусное.

Ничего сложного для меня в работе нет. Тяжело, когда не любишь свою работу. И я бы не сказал, что у нас бывают запарные моменты. Если правильно подготовиться, никогда нет проблем с отдачей.

Первоочередная цель «Посейдона» — быть номером один в Тюмени, следующая — первыми на Урале. Да, каждый хочет, чтобы его ресторан был лучшим. И хорошо, когда шеф на это нацелен. Это создает конкуренцию, а без конкуренции нет движения вперед. Если шефы конкурируют за гостей, лояльность, прибыль, это приводит только к лучшим результатам.

Когда я работал в «Сыроварне», произошло самое главное — я встретил там свою жену Полину. Это человек, без которого не было бы того вдохновения и успехов, которых я достиг.

«Максим» — это крутейшая большая команда, которая занимается важным делом очень много лет. Я вообще первый раз увидел, что люди в компании по 20 лет работают — для меня это удивительно! В первую очередь это крутые профессионалы, которые многое видели и многое умеют. У них есть чему поучиться, а некоторых есть чему поучить.



МАКСИМ

33

ГОДА

ДЕЛАЕМ

ЖИЗНЬ

ВКУСНЕЕ

ЗА ЧТО ПОСТОЯННЫЕ ГОСТИ ВЫБИРАЮТ **МАКСИМ**

КОМПАНИИ «МАКСИМ» ЭТИМ ЛЕТОМ ИСПОЛНЯЕТСЯ 33 ГОДА. ОТМЕЧАТЬ ТАКУЮ ПРЕКРАСНУЮ ДАТУ ЛУЧШЕ ВСЕГО В КРУГУ БЛИЗКИХ И ДРУЗЕЙ. ИМЕННО ЭТО МЫ И СДЕЛАЛИ – ПОПРОСИЛИ ПОСТОЯННЫХ ГОСТЕЙ ПОДЕЛИТЬСЯ ОТЗЫВАМИ И ПОЖЕЛАНИЯМИ В АДРЕС КОМПАНИИ. ЭТИ ЛЮДИ ВЫБИРАЮТ ЗАВЕДЕНИЯ «МАКСИМ» МНОГО ЛЕТ, ИЗ НАШЕГО БЛИЦ-ОПРОСА ПОНЯТНО, ЧТО ВЫБОР ЭТОТ НЕ СЛУЧАЕН.

Любимое заведение компании «Максим»?

Мое любимое место в сети «Максим» — кофейня на Семакова. Помню, как мы еще студентами ходили в кофейню, заранее забронировав столик, — просто так туда было не попасть. Мы пили горячий шоколад — очень-очень сладкий и вкусный. А сегодня, когда приезжают гости из других городов и стран, я обязательно веду их в «Чум». Каждый человек, кто приезжал ко мне, сходил в этот ресторан. Конечно, туда не попасть день в день, поэтому я часто мучаю Александра (управляющий рестораном «Чум»), прошу найти местечко! И приятно, что часто это получается.

С какими воспоминаниями связаны посещения заведений компании «Максим»?

Благодаря кофейне на Семакова у меня родилось двое детей. С их папой мы познакомились именно там. Думаю, у «Максима» немало историй, когда заведения сети становятся судьбоносным местом и благодаря им появляются новые семьи, дети, — я в числе таких гостей. Спасибо кофейне на Семакова!

За что вы любите компанию «Максим»?

Я очень люблю Ларису Кирилловну и всю команду. Когда ты приходишь в заведение, тебя узнают, очень тепло встречают тебя и детей. Команда всегда отзывчиво относится к просьбам, и это не может не подкупать. У нас взаимная любовь.



ЮЛЯ ВАСИЛЬЕВА,

сооснователь проекта Altay Land
(инвестиции в Алтай),
SEO Vasileva project



МИХАИЛ ЧУЕВ,

основатель консьерж-
службы «Эквилибриум»

За что выбираете заведения компании «Максим»?

В последнее время люблю кофейню «Максим» — они работают быстро, четко, команда гибкая и слушает мои пожелания. Можно позвонить им заранее, что-нибудь заказать — и они могут приготовить к твоему приходу или сделать отступление по блюдам в меню. Я привез сюда свои кофе и мед, теперь в кофейне их подают специально для меня. Также для меня заказали чай и посуду из Китая, теперь пью чай из заварного чайника. Они идут на встречу гостю, и это радует. С наступающим компанию «Максим»!



АЛЕКСАНДР
МИЛЬЧЕНКО,

сооснователь и генеральный
директор «ХаризМы»

Любимое заведение компании «Максим»?

Наш любимый ресторан — «Максимыч». Мы праздновали там и юбилей отца, и мамы. Мы туда возим делегации из Кореи и Китая. Потому что ресторан вкусный, уютный и ассоциируется с русской культурой.

За что любите заведения «Максим»?

Любим за разнообразие, комфорт, вкусную еду. «Максим» — это без преувеличения наш тюменский «Новиков». Благодаря собственнику Ларисе Кирилловне и ее коллегам нам не стыдно привозить гостей в Тюмень. Команда сделала огромный вклад в развитие ресторанного направления. И радостно, что руководитель не стоит на месте, благодаря ей компания активно растет и продолжает менять город.

Какое воспоминание связано у вас с компанией «Максим»?

У нас с Ларисой Кирилловной есть традиция — мы делаем обход ресторанов. Заходим, никого не оповещаем, садимся как простые посетители и что-нибудь заказываем. Бывает так, что Ларису Кирилловну не всегда узнают, поэтому случаются разные курьезные ситуации. А однажды нас заставили дегустировать настойки — это был бар «Дело». Как только мы пришли, бармен сказал: «Прекрасно, что вы зашли к нам, мы как раз вводим новые сеты алкогольных шотов, а вы, как первое лицо компании, должны поставить свою оценку». Мы с Ларисой Кирилловной тогда в буквальном смысле наклюкались — попробовали по глоточку, но нам хватило.

Любимое заведение компании «Максим»?

Я всегда поддерживала Ларису Кирилловну в открытии новых ресторанов. Лучше получать новый опыт и эмоции, чем не сделать и потом жалеть об этом. Поэтому была ярым сторонником, чтобы долгострой будущего ресторана «Дача» был расконсервирован — всегда говорила, что это заведение будет одним из лучших в сети. Так оно и случилось. «Дача» — очень душевный, семейный ресторан, где я недавно отметила свой день рождения. Своим друзьям и семье рекомендую отмечать памятные даты и знаковые события в заведениях компании.

За что любите заведения «Максим»?

Очень импонирует то, что Лариса Кирилловна, даже когда отдыхает в своем ресторане, все равно надевает «фартук» и как гостеприимная хозяйка отправляется по столам спрашивать гостей: все ли хорошо, что можно улучшить? Это подкупает: все знают в лицо хозяйку сети ресторанов сети «Максим». Редкость, когда собственник вот так в открытую выходит в зал и общается с гостем. Меня всегда трогала традиция, когда в завершение ресторанного дня выходили Лариса Кирилловна, шефы, официанты и танцевали общий танец для гостей. Это было настолько трогательно и мило, ты понимал, насколько тебя здесь любят, насколько отдают душу и сердце.

Что бы вы пожелали компании и лично Ларисе Кирилловне?

Желаю сети «Максим» дальнейшего полета. Как показала их история, все только начинается. Они с каждым годом становятся лучше и лучше. И я даже не могу представить, на какие высоты они могут взлететь. У них все для этого есть — в том числе жаждающий, неугомонный лидер, который действительно хочет сделать Тюмень гастрономической столицей.



НАТАЛЬЯ ДЕВЯТКОВА,

СЕО ГК «Денова», основатель
онлайн-школы и клуба инвесторов
«Деньги в квадрате»



ЕЛЕНА КАЛИНИНА,

коммерческий директор
Allegro Home

Любимое заведение компании «Максим»?

Это ресторан «Чум», который многим известен своей кухней. Мы его часто посещаем, а также приобретаем тушенку из косули. Мне очень нравится готовить из нее различные блюда — всегда вкусно. Здесь я выбираю подарки, когда еду в Москву, в Санкт-Петербург или Италию — приятно привезти партнерам, друзьям, коллегам что-то сибирское. Такие подарки всегда производят вау-эффект.

За что любите заведения «Максим»?

Кейтеринг. Почти за 9 лет нашей работы мы пробовали сотрудничать с разными организациями, и единственная компания, которая работает безупречно, — это «Максим». Мне нравится подход не только к сервировке, но и к организационным вопросам. Это крайне важно: время доставки, расстановка столов, оперативность работы. Это у кейтеринга «Максим» всегда выполняется на пять с плюсом. Радуют великолепным сервисом, четкостью выполнения дедлайнов, в таком непростом деле, как кейтеринг, это делать нелегко, тем более — стабильно. Никогда не было вопросов и претензий — все четко и слаженно. Сами закуски выглядят красиво, нет нареканий по посуде, оформлению, нам всегда добавляют живые цветы. Кому нужен безукоризненный сервис, где не нужно стоять и самому контролировать процессы, я рекомендую кейтеринг «Максим». Было бы здорово, чтобы у кейтеринга появился собственный зал — этого не хватает.

За что любите заведения «Максим»?

Для меня «Максим» — всегда знак качества. Это про традиции и гостеприимство. Если я прихожу на какое-то мероприятие и понимаю, что кейтеринг от компании «Максим», то точно знаю, что можно спокойно пить и есть — все будет хорошо. В ресторанах очень активный календарь интересных событий. В заведениях можно совершать гастрономические открытия и создавать традиции. Например, я всегда покупаю и угощаю гостей тортом «Тюмень», каждый год забегая за куличом на Пасху.

Любимое заведение компании «Максим»?

Раньше мы ходили завтракать в кофейню на Семакова, там практически выросли наши дети. Позже мы переехали, сейчас я хожу обедать в «Сыроварню», где часто встречаюсь с коллегами и знакомыми. А с семьей вместе мы ходим в «МиниСыроварню» — детям очень нравится есть пасту из головки сыра, они в нее просто влюблены. Интересно, что «Максим» меняется, находит для себя новые форматы, и наша жизнь меняется вместе с ним.



ВИКТОРИЯ БЕЛЯВСКАЯ,

основатель проекта «Диалоги
о городе»



ИГОРЬ АПТЕКАРЬ,

директор АНО «Тюменский
институт мануальной
медицины»

За что любите заведения «Максим»?

Знаете это чувство — когда вы приходите в гости к близким людям, которые вам рады. А общение с ними настолько приятно и по-домашнему тепло, что хочется вернуться. Именно за это люблю заведения компании «Максим». Отдельная история — рестораны «Посейдон» и «Сыроварня». Это традиции и семейное общение. И по секрету скажу, что самая вкусная «Сыроварня» в России — у Ларисы Кирилловны. В годовщину желаю благодати, мира, любви, здоровья и времени жизни! Жизни, которая только начинается!



ДМИТРИЙ ПУХОВ,

директор «Агентства туризма
и продвижения Тюменской
области»

Любимое заведение компании «Максим»?

Захотелось русской, сибирской кухни — «Чум» и «Максимыч»! Хочешь побаловать себя свежайшими морепродуктами — «Посейдон». Выпить кофе с вкусным десертом — кофейни тут как тут. Ну и партнерские проекты — «Сыроварня», «МиниСыроварня» — всегда радуют интересными блюдами и отличным сервисом. С нетерпением ждем открытие «Техникума» и «Горыныча».

За что любите заведения «Максим»?

Люблю за то, что «Максим» — это открытая компания. Речь не только о компании, а о людях, которые ее создают. Всегда приятно прийти в ресторан, пообщаться с управляющим, шеф-поваром, официантами. Ты чувствуешь ту любовь, которую люди вкладывают в свое дело. Отдельный поклон Ларисе Кирилловне за ее активность, публичность, смелость и желание изменить мир, сделать его вкусным и заботливым. Когда за бизнесом стоят конкретные люди, которых ты видишь и знаешь, это всегда — безоговорочное доверие и лояльность.

Что «Максим» привнес в ресторанный среду Тюмени?

«Максим» изначально эту среду и создал, как мне кажется. И тот путь трансформации, который начался с первого ресторана, — каждый день менял все вокруг себя. Сегодня это одна из лидирующих компаний, которая не просто дает стимул всей отрасли общественного питания, а высоко и качественно позиционирует ВСЮ Тюменскую область на федеральном уровне.

Какое воспоминание связано у вас с компанией «Максим»?

Каждый поход в ресторан группы — это всегда приятное воспоминание. Каждый раз чем-то приятно удивлен — будь то вкус блюд или личная вовлеченность управленцев. Могу вспомнить свой первый опыт взаимодействия, когда я только начинал работать в «Агентстве туризма» и был приглашен на выездной ужин в честь дня рождения ресторана «Чум», где нам презентовали новое меню. Это было прямо посреди поселения коренных народов Севера. Участники рассказывали свои истории из жизни, а завершился вечер песнями под гитару у костра. Это было великолепное впечатление, которое стало для меня стандартом высшего сервиса и любви к своему делу.

За что любите заведения «Максим»?

Для меня «Максим» — это прежде всего мои друзья — Лариса и Вячеслав. И, конечно же, их дети — Катя, Сергей и Николай, укрепляющие начатое ими дело. Уже многие годы мы идем вместе с ними параллельными курсами — каждый в своих бизнесах, и регулярно пользуемся услугами компаний друг друга, поскольку, выбирая лучшее, мы не готовы идти на компромисс. И дружба тут ни при чем.

Любимое заведение компании «Максим»?

В арсенале «Максима» мне весьма симпатична «Сыроварня». Но все же я поклонник и завсегдатай исторической кофейни — уже лет как пятнадцать практически каждое мое утро начинается именно здесь.

Что бы вы пожелали «Максиму» к 33-летию и лично Ларисе Кирилловне?

Я бы хотел пожелать, чтобы компания оставалась верна традициям, ключевая из которых — служение людям. Это то, что однажды стало девизом Ларисы, а сегодня демонстрирует каждый член их семьи вместе со всей великолепной командой «Максим», которой по праву можно гордиться. Лично же Ларисе я бы хотел пожелать начать покорять Москву собственным заведением — мне кажется, что столица уже жаждет! А я бы с удовольствием сделал для нее еще один классный проект.



АНДРЕЙ САВИН,

архитектор-дизайнер

РЕСТОРАН «МАКСИМЫЧ»

Терраса ресторана «Максими́ч» — место, где русская душа встречается с настоящим вкусом. Уютная деревянная терраса — душевное место встреч с исконным русским гостеприимством. Здесь пахнет свежеспеченным хлебом, томленными щами и душистым чаем из самовара — как в детстве у бабушки. Ярко, вкусно и очень душевно.



ЕСЛИ БЫ ТЕРРАСЫ БЫЛИ ЛЮДЬМИ

СЕЗОН ТЕРРАС ПРЕКРАСЕН. КАК И САМИ ТЕРРАСЫ – ЭТО ОСОБЕННОЕ МЕСТО В ЗАВЕДЕНИИ, КОТОРОЕ РАСПОЛАГАЕТ К ИДЕАЛЬНОМУ ЛЕТНЕМУ ОТДЫХУ. ЗДЕСЬ МОЖНО ПОКАЗАТЬ НОВЫЙ НАРЯД, ПОСМЕЯТЬСЯ С ДРУЗЬЯМИ, УСТРОИТЬ ЛЕНИВЫЙ ОБЕД ИЛИ ЗАДЕРЖАТЬСЯ ДО ЗАКАТА В ХОРОШЕЙ КОМПАНИИ. МЫ РЕШИЛИ ПОКАЗАТЬ, КАКОЙ РАЗНОЙ МОЖЕТ БЫТЬ АТМОСФЕРА ТЕРРАСЫ, С ПОМОЩЬЮ НЕОБЫЧНОГО ФОТОПРОЕКТА – ЗДЕСЬ ЧЕРЕЗ ОБРАЗЫ ЛЮДЕЙ ОТРАЖЕНЫ СТИЛЬ И ХАРАКТЕР КАЖДОГО ЗАВЕДЕНИЯ.

РЫБНЫЙ РЕСТОРАН «ПОСЕЙДОН»

Терраса «Посейдона» — балкон лайнера на воде, с которого открывается потрясающий вид на мост Влюбленных — символ Тюмени. С этого балкона можно насладиться не только завораживающим пейзажем, но и вкусными морепродуктами, которые шеф готовит на гриле каждую пятницу и субботу. Атмосфера праздника на свежем воздухе с летним бризом бесценна.



ЗАГОРОДНЫЙ РЕСТОРАН «ДАЧА»

Летняя терраса ресторана «Дача» — настоящий глоток чистой природы в пределах города. По утрам — неспешные завтраки, днем — обеды всей семьей, а по вечерам зажигаются огни и звучит живая музыка. На собственной зеленой территории готовят картофельные драники с пастроми, ароматные блюда из смокера, шашлыки и овощи гриль с открытого очага. Здесь так хорошо — как на даче.

ГАСТРОБАР «ДРУГОЕ ДЕЛО»

Терраса гастробара «Другое Дело» расположена на главной пешеходной улице Тюмени — Дзержинского, в самом центре городской жизни. Здесь подают блюда, о которых говорят, что они «слишком вкусные», и миксуют по-настоящему классные коктейли. Вкус, стиль и лето — все сошлось в одном месте.



БАР «ВОДОКАЧКА»

На набережной Тюмени есть место, где лето звучит громче, — это «Водокачка». Здесь есть культовое аперольное окно, подают дерзкий стрит-фуд и включают музыку до темноты. Все — под открытым небом и с настроением свободы. Дерзко, весело и стильно. Бар, где каждый вечер может стать незабываемой летней историей, о которой так приятно вспоминать зимой.



ИСТОРИЧЕСКАЯ КОФЕЙНЯ «МАКСИМ» НА СЕМАКОВА

Летняя веранда исторической кофейни «Максим» — гастрономическое наслаждение в обрамлении зелени и уюта. Здесь подают авторские блюда, изящные десерты и свежее обжаренный кофе из собственного цеха. Каждый день — это отличный повод заглянуть на завтрак, неспешный бранч или вечерний десерт с бокалом вина. По пятницам и субботам на веранде играет диджей, умело создавая отличное летнее настроение.

ТРАТТОРИЯ «MINISYROVARNA»

Самый летний уголок Италии в центре Тюмени: открытая площадка с уютной атмосферой, стильными столиками и зелеными растениями, идеально подходящая для теплых и вкусных вечеров. Фотопроект на террасе был создан совместно с магазином женской одежды Two Seven — это добавило еще больше элегантности и шарма итальянскому уголку.



ПРОФЕССИЯ:
ПИЦЦАЙОЛО

ИВАН ДРОГАЛЕВ,
пиццайоло «Сыроварни» в Тюмени

WWW.VALORIANI.IT



FORNI VALORIANI



ВРЕМЯ ДЕЛАТЬ ПИЦЦУ

В АПРЕЛЕ 2025 ГОДА ПИЦЦАЙОЛО «СЫРОВАРНИ» ИВАН ДРОГАЛЕВ ЗАНЯЛ ПЕРВОЕ МЕСТО НА ЧЕМПИОНАТЕ «ПИЦЦАЙОЛО ЛЕГЕНДА УРАЛА». ЭТА ПОБЕДА – НЕ СЛУЧАЙНОСТЬ. ИВАН ИСКРЕННЕ ЛЮБИТ ПИЦЦУ: И ГОТОВИТЬ, И ЕСТЬ, И РАССКАЗЫВАТЬ О НЕЙ. ОН ДАЖЕ ЧЕМ-ТО НАПОМИНАЕТ НЕАПОЛИТАНЦА – С ЧУВСТВОМ ЮМОРА, ЖИВЫМИ ЭМОЦИЯМИ, ЛЮБОВЬЮ К ДЕЛУ. ЭТО НЕИЗБЕЖНО СКАЗЫВАЕТСЯ НА ВКУСЕ И КАЧЕСТВЕ: ИДЕАЛЬНАЯ КОРОЧКА, ВКУСНЕЙШИЙ СЫР И ДЕЛИКАТНЫЙ СОУС ИЗ ТОМАТОВ ПОКОРИЛИ НЕМАЛО ТЮМЕНЦЕВ И ГОСТЕЙ ГОРОДА.

Я начал работать с пиццей в 2012 году. Это было кафе Mama Mia, около двух лет я проработал помощником шефа и мне надоело — каждый день одно и то же, менялась только дата на коробке из-под пиццы. Казалось, я уже все знаю и двигаться дальше просто некуда. Поэтому ушел из сферы довольно надолго. А в 2020-м знакомый открывал итальянский ресторан, позвал меня, узнать, как я делаю пиццу. Я стал рассказывать, как зреет тесто, как делать соус — часа полтора щебетал. И понял, что хочется вернуться.

Восемь лет перерыва дали о себе знать. Я думал, что все знаю и меня ничем удивить. Но приехал парень из Питера обучать делать римскую пиццу — оказалось, за это время технология приготовления ушла вперед. Процесс увлекательный и с нюансами — например, в тесто воду добавлять надо маленькими порциями, а затем на сутки оставлять в холодильнике созревать. Почти весь год я совершенствовал навык, ставил римское тесто на все заведение. А потом мой старый знакомый Андрей позвал меня в «Максим» — но с одним нюансом. Надо было уехать в Москву на месяц на обучение. Год назад я бы сказал, что никуда не поеду, потому что все умею. Но после нового опыта понял: надо ехать.

Я устроился в «Максим» в день своего рождения — 17-го сентября. И через несколько дней улетел в Москву учиться в ресторан «Сыроварня». Наставник мне попался не очень разговорчивый — шеф из Киргизии. У меня была специальная тетрадка стажера, куда нужно было записывать ответы на вопросы. Например, «Что делать, если в регионе закончилась установленная регламентом мука?» Я у него спрашиваю, а он глаза выпучил и молча ушел. Так мы с ним месяц отработали: я тесто катал — он пек.

ПЛОХАЯ МУКА В ПИЦЦЕ — ЭТО КАК
ПАРЕНЬ ИЗ СОСЕДНЕГО ПОДЪЕЗДА,
КОТОРОГО ПОЗВАЛИ СЫГРАТЬ
НА ГИТАРЕ В СИМФОНИЧЕСКОМ
ОРКЕСТРЕ

По гороскопу я — Дева, хозяйственный, мне важен порядок. Синдром отличника местами вреден, но в пицце сильно помогает в работе.

Как повар я — откровенно средний, звезд с неба не хватаю. Но вот пицца — это прям любовь. Делайте со мной что хотите, дайте только приготовить, а если не приготовить, то хотя бы посмотреть.

Пока ждал официального открытия «Сыроварни», работал в разных заведениях и успел две недели отработать даже в пекарне. Но тесто для хлеба и тесто для пиццы — разные вселенные. Две недели я красиво простоял в уголке пекарни, ходил с посудой грязной на мойку — и ушел, потому что не моя это специфика. Наконец, «Сыроварня» открылась на доставку, пиццы пока не было в меню, сначала доставляли только фокаччу — по-нашему, лепешку. Я выпекал лепешки и попутно набирал персонал, штудировал теоретическую часть.

Я знаю многое об истории пиццы. Оказывается, пицца — продукт времен Колумба, о ней стало известно в 15 веке. Изначально это был простой продукт. Итальянские моряки ставили себе тесто, кидали на него рыбку, помидорки, оливки — вот вам и «маринара». А в 19 веке, когда началась массовая миграция итальянцев в США, рецепт пиццы перебрался через океан.

Пока готовились к открытию «Сыроварни», было много веселых моментов. Две недели я прогревал печь к открытию. Привезли мне дрова — а там ветки с листьями зелеными торчат. Но дрова для печи нужны сухие — в идеальном варианте они должны сохнуть минимум полгода. Я поехал в строительный магазин, купил каминные дрова, растопил печь и попытался высушить те, что с зелеными ветками. Оставил на ночь, утром прихожу — полная печь углей! В общем, неделю так я мучился. А потом приехал бренд-пиццайоло Джон Пак. Оказалось, что печь собрана неправильно — надо вызывать мастеров. Но печь разогрета до 300 градусов. А она огромная, внутри можно свободно разместить 12 кругов пиццы. Пришлось остужать вентиляторами до 100 градусов, потом печник нам ее пересобрал. В общем, открывались мы с приключениями.

Однажды один из гостей пригласил приготовить пиццу к себе домой — у него русская печь. Но это все равно что вместо кофемашины использовать кипяtilьник. По сути, оба устройства кипятят воду, но результат совсем другой. Для пиццы очень важна хорошая печь, особенно если надо получить тот самый леопардовый окрас.

В пицце самое важное — тесто. Если ты с тестом не угадал, вряд ли тебе уже что-то поможет. Оно должно быть вкусным. Знаете, таким вкусным, вот как если бы сидели мы за разговором и свежий хлебушек отщипывали потихоньку незаметно для себя. Таким вкусным, чтобы его непроизвольно тянуть в рот. И второе — вкусный соус. Это традиционный неаполитанский рецепт — томаты с определенным содержанием сахара, базилик.

ОДНАЖДЫ НА 8 МАРТА

Я ПРИГОТОВИЛ 350 ПИЦЦ ЗА ДЕНЬ.
КОГДА ПРИШЕЛ ДОМОЙ, У МЕНЯ
РУКИ САМИ ПО СЕБЕ ПЫТАЛИСЬ
РАСТЯНУТЬ ТЕСТО, КОТОРОГО
НЕТ. ЗНАЮ ПАРНЯ ИЗ НЕАПОЛЯ,
КОТОРЫЙ В СРЕДНЕМ ГОТОВИТ
1000–1200 ПИЦЦ

С тестом нельзя работать на нервах. Есть даже примета — женщине в период этих дней лучше к тесту не подходить. Но если серьезно, есть много тонкостей. Допустим, если у нас тесто длительного вызревания, нужен отдельный холодильник, чтобы там не было ничего, кроме теста. Или если во время замеса тесто перегрелось выше 23 градусов, то дрожжи станут слишком активными и ничего не получится.

Плохая мука в пицце — это как парень из соседнего подъезда, которого позвали сыграть на гитаре в симфоническом оркестре. Музыку это не отменит, но вы точно заметите, что что-то пошло не так.

В этом году на соревнования пиццайоло я ездил второй раз и подготовился — взял с собой тесто, доски, инструменты, вяленую утку от нашего цеха копчения Жени Мироненко. Больше всего мне понравился момент, когда судьи дали сигнал избавляться от теста. Мы объединились — кто-то стал тянуть тесто, другой встал за печку — мы вместе начали готовить пиццу, а зрители стали ждать угощения. Понесли пиццу в зал — такая движуха, много голодных людей, с других стендов кофе угощают, все знакомятся и общаются.

Однажды на 8 Марта я приготовил 350 пицц за день. Когда пришел домой, у меня руки сами по себе пытались растянуть тесто, которого нет. Но это не так много, на самом деле. Я знаю парня из Неаполя, он в среднем готовит 1000–1200 пицц.

Для приготовления пиццы нужна системность. Тесто для пиццы зреет три дня, поэтому нужно уметь прогнозировать, сколько заготовок тебе понадобится на праздники или выходные.

Люблю ли я пиццу? Конечно! Но самую вкусную мне еще предстоит сделать. И даже когда я приготовлю самую вкусную, то буду знать, что завтра сделаю еще круче.

ЗАКАЗЫВАЙТЕ ВАШ КОФЕ

по телефону:

+7 (3452) 69-50-06

или на маркетплейсах
Ozon и Wildberries

@maxim.roaster

ул. 30 лет Победы, 7
стр. 40



ЦЕХ
ОБЖАРКИ
КОФЕ
МАКСИМ

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ:

ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ НА РЫНКЕ ТРУДА



Бахарева Анна,
генеральный директор
сети химчисток
«Русские сезоны»

ВОПРОС ДЕЛЕГИРОВАНИЯ ФУНКЦИЙ РОБОТАМ НА ПОВЕСТКЕ УЖЕ МНОГО ЛЕТ. ТО, ЧТО РАНЬШЕ БЫЛО ПОД СИЛУ ЛИШЬ МОЩНЫМ ЭЛЕКТРОННО-ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫМ МАШИНАМ, СЕЙЧАС СПОСОБЕН ДЕЛАТЬ МАЛЕНЬКИЙ ТЕЛЕФОН. ПРОГРЕСС — ЭТО ХОРОШО, НО КАК ПРИ ЦИФРОВИЗАЦИИ И АВТОМАТИЗАЦИИ МЕНЯЮТСЯ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА И ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ?

Индустрия чистоты — важная часть сферы услуг — сталкивается с недостатком квалифицированных специалистов, при этом безработица не искоренена полностью. Люди годами находятся в поиске, но порой ориентируются на устаревшие представления о рабочих профессиях. Соискатели до сих пор считают их трудоемкими, «грязными», непрестижными. Но внедрение современных технологий, таких как искусственный интеллект (ИИ), открывает возможности для повышения эффективности и привлекательности рабочих специальностей.



ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА В ИНДУСТРИИ ЧИСТОТЫ И ХИМЧИСТОК

Рынок труда в индустрии чистоты и химчисток демонстрирует рост, что связано с увеличением спроса на профессиональные услуги. Люди делегируют заботу о чистоте дома, уход за одеждой профессионалам. Несмотря на кризисы, с 2021 года в России сохраняется спрос на специалистов в химчистки, прачечные, клининговые службы. Пандемия COVID-19 заострила внимание на важности чистоты, вызвав всплеск интереса к санитарным и дезинфекционным услугам. Это привело к увеличению числа вакансий в данной сфере, а индустрия чистоты стала важным сегментом рынка труда.

СТЕРЕОТИПЫ И БАРЬЕРЫ В ВОСПРИЯТИИ РАБОЧИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Мифы о рабочих специальностях значительно влияют на выбор профессии молодежью. Согласно исследованию ВЦИОМ, 47 % опрошенных молодых людей считают рабочие профессии менее престижными, чем офисные. Это восприятие формируется под воздействием социальных установок, которые принижают значимость физического труда и акцентируют внимание на карьерных возможностях в бизнесе или на гражданской службе. При этом 35 % респондентов связывают рабочие профессии с низкой заработной платой, хотя, например, в Тюменской области, Югре и на Ямале зарплаты в этой отрасли выше среднего. Молодым людям еще на этапе выбора специальности и соискателям при трудоустрой-

стве нужно давать объективную информацию о преимуществах рабочих профессий, уровне заработной платы и карьерных возможностях. Это поможет изменить отношение и привлечь больше молодых специалистов как в индустрию чистоты, так и на предприятия.

РОЛЬ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ТРАНСФОРМАЦИИ ОТРАСЛИ

ИИ активно внедряется в нашу жизнь. Для индустрии чистоты открываются новые возможности для оптимизации, повышения эффективности работы и экономии. Ярким примером служит система автоматизации, разработанная российской компанией, которая использует ИИ для дозирования чистящих средств в машины. Это позволило сократить и расход средства, и время сотрудников.

Внедрение технологий, основанных на ИИ, существенно влияет на качество предоставляемых услуг и организацию рабочих процессов в сфере химчисток, точность обработки заказов, качество услуг. Тем не менее человеческий фактор еще остается ведущим. Полностью передать роботизированным системам, например, процесс приемки вещей не получится. Коммуникация с клиентом — это часть ритуала, без которой сложно представить сферу услуг.

ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ ВНЕДРЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ РАБОТНИКОВ

Внедрение современных технологий в индустрию чистоты и химчисток приносит значительные преимущества, но влечет за собой изменения для работников. Автоматизация обеспечивает скорость и качество обслуживания, но несет риск сокращения рабочих мест или необходимость перепрофилирования сотрудников. Специалистам нужно расширять компетенции, адаптируясь к запросам отрасли, осваивать новое оборудование. Это может вызывать тревожность среди опытных сотрудников, которые многое привыкли делать по старинке.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ ПОПУЛЯРИЗАЦИИ РАБОЧИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ И ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ

В 2025 году компания «Русские сезоны» разработала концепцию «Популяризация рабочих специальностей». Она включает участие в разработке образовательных программ и внедрение в них модулей, направленных на освоение навыков, необходимых для будущих специалистов. Концепция предусматривает и просветительскую деятельность, которая позволит молодым специалистам до трудоустройства знакомиться со спецификой производства, посещать экскурсии на предприятие, стажироваться.

Чтобы грамотно подойти к вопросу, на текущий год запланировано проведение социологического исследования, которое позволит выяснить ожидания тех, кто выбирает рабочие специальности.

**ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ, ОСНОВАННЫХ
НА ИИ, СУЩЕСТВЕННО ВЛИЯЕТ НА
КАЧЕСТВО ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ
И ОРГАНИЗАЦИЮ РАБОЧИХ ПРОЦЕССОВ
В СФЕРЕ ХИМЧИСТОК, ТОЧНОСТЬ
ОБРАБОТКИ ЗАКАЗОВ, КАЧЕСТВО УСЛУГ**

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ РАБОТНИКОВ

Индустрия чистоты, как и многие сферы, сталкивается с необходимостью адаптации к быстро меняющимся требованиям и высоким отраслевым стандартам. Но цифровизация приводит к росту неравенства между высоко- и низкоквалифицированными работниками, что создает проблемы на рынке труда и внутри коллективов.

Разработка специализированных программ обучения сотрудников индустрии чистоты является важным шагом к повышению их квалификации. Стажировки предоставляют возможность получить практический опыт и освоить новые навыки. При этом местами для них могут быть компании — лидеры отрасли, которые охотно делятся своими наработками.

ВОЗМОЖНОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОФЕССИЙ В ИНДУСТРИИ ЧИСТОТЫ

Мы живем в эру глобальных трансформаций: профессии уходят, но на смену им приходят новые. Вот несколько новых специальностей, которые могут появиться благодаря внедрению ИИ в индустрию чистоты:

- Специалист по автоматизации процессов — профессионал, который поможет внедрить автоматизированные системы и роботов в химчистку, будет разрабатывать, настраивать и обслуживать систему.
- Аналитик данных. С помощью ИИ изучит данные о клиентах, спрогнозирует изменения предпочтений, оптимизирует технологические процессы и логистику.
- Инженер по ИИ и машинному обучению. За каждой, даже самой умной машиной, стоит человек, который обучает ее алгоритмам.
- Специалист по кибербезопасности будет стоять на страже личных данных клиентов и охранять от киберугроз.
- Консультант по цифровой трансформации поможет химчисткам внедрять новые технологии, включая ИИ, для повышения эффективности и конкурентоспособности, настраивать чат-боты для обработки запросов клиентов и предоставления информации об услугах.

Внедрение технологий не только создаст новые профессии, но и повысит уровень обслуживания и эффективность работы в индустрии чистоты. Главное — не бояться этих перемен.

A portrait of Pavel Ovchinnikov, a man with short dark hair and a slight beard, smiling and looking to his left. He is wearing a dark turtleneck and a dark jacket with a light-colored grid pattern. His arms are crossed. The background is dark and out of focus, with a warm lamp visible on the left.

Павел Овчинников,
генеральный директор
Центра генеалогии
«Семейная реликвия»

ЗАЧЕМ НУЖНА ГЕНЕАЛОГИЯ

Павел Овчинников основал Центр генеалогии «Семейная реликвия» восемь лет назад. За это время компания выросла с небольшого семейного предприятия до компании, которая входит в большую тройку на рынке. Почему генеалогия так востребована и за счет чего удалось вырасти — в материале Maximum.

Павел, почему так много людей сегодня хочет знать историю своей семьи? С какими запросами к вам обращаются?

Мы спрашиваем клиентов, которые обратились к нам, чего они хотят на самом деле. У каждого — своя причина. Кто-то хочет найти родителей или место захоронения родственника. Другие стремятся отыскать больше информации о бабушке, которая участвовала в Великой Отечественной войне, или узнать больше о своем дедушке — выдающемся ученом. Часть людей хочет написать родословную книгу и передать ее потомкам.

Некоторым клиентам важно выяснить свое происхождение. Например, недавно я познакомился с предпринимателем — он предполагал, что его предки были купцами, так как его фамилия созвучна с купеческой из Петербурга. И в его предках действительно оказались представители купеческого сословия.

У клиентов могут быть разные запросы, а генеалогия — способ систематизировать историю семьи, помочь решить какую-то боль, ответить на вопрос, подарить эмоции или утешение.

Расскажите про историю создания вашей компании, с чего все начиналось?

Никогда не думал, что буду управлять большой компанией по генеалогии. Но всегда хотел заниматься бизнесом. С 2007 года помогал людям найти что-то в архивах, проводил поиски и изыскания, и уже после переезда в Петербург в 2017 году решил заняться генеалогическими исследованиями на профессиональном уровне. Сначала открыл ИП, затем — ООО. У нас была семейная компания из двух человек. Тогда мы могли очень мало, совершили много ошибок и неудачных поисков. Но сегодня наша компания входит в тройку крупнейших в России — сейчас в команде больше 30 человек, офисы в трех городах страны и типография в Воронеже — мы всем клиентам по итогам исследования печатаем книги. Помимо этого, еще 174 человека проводят поиски в регионах.

С такими возможностями какого уровня поиск вы можете провести?

Мы можем провести поиск практически любой сложности и в любой стране мира — Украина, Беларусь, Казахстан, Грузия, Армения, Германия, Польша, Эстония. Бывают и неординарные страны — Франция, Италия, США.

Более того, чаще всего к нам обращаются именно со сложными поисками. Сейчас в исследовании находится порядка 270 веток, около 110 клиентов. И в 90 % случаев изучение фамильных веток требует значительных усилий наших специалистов, чтобы приоткрыть семейные тайны. Приведу пример. Не так давно пришел к нам клиент — гражданин Беларуси и США. Его исследование проходит в трех странах: Россия, Беларусь, Украина. В том числе проводим поиск на новых территориях России — даже в такой ситуации у нас есть ресурс на то, чтобы проводить исследования.

Другой случай. Как-то к нам обратился молодой человек и заказал пакет «Платиновая реликвия» — VIP-продукт, который охватывает исследование восьми веток на 300-400 лет. Ни одна компания в России таких услуг не предлагает. Почему? Это огромный риск. Только тот, кто уверен в своих силах, может предложить глубину исследования на несколько веков. Поиск оказался сложным, три или четыре ветки вели в Украину. Кроме этого, наш генеалог ездил в сибирскую тюрьму, чтобы взять интервью у родственника. Такое бывает крайне редко в нашей профессии, но бывает.

КТО-ТО ХОЧЕТ НАЙТИ РОДИТЕЛЕЙ ИЛИ МЕСТО ЗАХОРОНЕНИЯ РОДСТВЕННИКА. ДРУГИЕ ХОТЯТ НАПИСАТЬ РОДОСЛОВНУЮ КНИГУ И ПЕРЕДАТЬ ЕЕ ПОТОМКАМ

Помимо географии работы есть ли преимущество в том, что в команде работает столько исследователей?

Безусловно. Мы даем гарантии качества. У нас есть клиенты, которые приходят переделывать исследования после других специалистов — те берут предоплату, пропадают или говорят: «Нет данных, ничего не найти». Бывает и хуже — предоставляют ложную информацию. Например, в одном селе проживают полные тезки. Раз ошибившись, можно провести родословную ветку по чужому человеку. Поэтому нужно перепроверять данные. У нас есть для этого ресурс, а у отдельного исследователя — нет. Мы в команде выстроили процессы так, чтобы в каждом проекте задействовать как минимум трех генеалогов. Это позволяет исключить ошибки. Тезки — рядовая история, а вот когда нет метрической книги, ревизских сказок, нет обычной документальной базы, приходится использовать вспомогательные документы.

Часто ли люди говорят: «Вряд ли что-то можно найти, о семье ничего неизвестно», но вы, как детективное агентство, по цепочке распутываете факты?

Да, иногда мы ощущаем себя историческими детективами, потому что есть поиски, где нужно проявить максимум аналитических способностей, максимум широты взглядов. Я наблюдаю за проектами наших генеалогов, мы обсуждаем сложные случаи, устраиваем мозговые штурмы — где еще поискать, куда посмотреть? Иногда благодаря таким мозговым штурмам происходят прорывы в исследованиях.

Что считаете самым ценным в своей работе?

Благодарность и отзыв клиента — ключевое для меня. С моей точки зрения клиент должен быть абсолютно удовлетворен, спокоен, он должен понимать, что работает с профессионалами, которые дадут ему результат. И он спустя год или полгода не пожалеет о потраченных деньгах. Я строю бизнес именно вокруг таких простых вещей — я живу этим и меня это вдохновляет. Хотя они могут казаться простыми и даже, может быть, странно об этом говорить. Но когда я только начал строить компанию на генеалогическом рынке, ничего этого не было и клиентов мало кто уважал.

В декабре к нам обратилась женщина, которая живет в Америке. Она несколько лет зрела, чтобы обратиться к нам. А сегодня благодарит со слезами, что мы нашли могилу ее отца. Такие истории трогают до глубины души — когда нам удается найти близких, родителей или детей. Потому что эта история касается и меня. Я тоже когда-то искал отца, а спустя много лет нашел. И когда говорят: «Это невозможно», — я отвечаю, что мы можем все. Конечно, есть поиски, которые заведомо бесперспективны, но мы об этом сразу сообщаем клиенту. В большинстве случаев наша команда может найти человека — бабушку, брата, сестру, тетю... И это не про историю, это про жизнь здесь и сейчас.

МОЛОДЫЕ & ДЕРЗ КНЕ

ПЕРЕД ВАМИ МОЛОДЫЕ ПОВАРА ИЗ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА КОМПАНИИ «МАКСИМ» — ЭТО ТАЛАНТЛИВЫЕ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ РЕБЯТА, ЧЬЯ ЭНЕРГИЯ И МОЛОДОСТЬ КАК ТОПЛИВО ДЛЯ ЗАВЕДЕНИЙ. МЫ СПРОСИЛИ ИХ О ПРОФЕССИИ ПОВАРА В 2025 ГОДУ, УЗНАЛИ, ЧТО ОНИ ДУМАЮТ О КУХНЕ, ПОЧЕМУ ОНИ ВЫБРАЛИ ЭТУ ПРОФЕССИЮ И ЧТО ХОТЕЛИ БЫ ИЗМЕНИТЬ — ПРОГРЕССИВНЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРОФЕССИЮ ПОВАРА ОТ ТЕХ, КТО ФАНАТИЧНО ЛЮБИТ СВОЕ ДЕЛО.



НИКИТА РЕШЕТНИКОВ,
БАР «ВОДОКАЧКА»

Что значит для тебя быть поваром и какой стереотип о профессии ты считаешь устаревшим?

Для меня быть поваром — это ложиться спать, но во сне продолжать чистить скумбрию и при этом бояться проснуться, так как рыба стухнет. Я считаю, что повар — это ремесленник. Любой человек может быть поваром, тут не нужно быть одаренным или иметь талант — все приходит с опытом. Главным же стереотипом я считаю то, что все думают, будто повара хорошо питаются на работе. К сожалению, это не так — иногда можно за весь день в потоке чеков просто забыть поесть.

Чем тебя цепляет кухня? Что бы ты хотел изменить в гастрономии?

Кухня меня цепляет своей красотой. В магазинах посуды я могу часами ходить по рядам и рассматривать кухонный инвентарь, сотейники, ножи, разделочные доски — у всего этого определенно есть свой шарм. Что бы я изменил? Я бы везде убрал стену между поварами и гостями. Потому что хотелось бы больше общения и обратной связи от человека, которого, по сути, я кормлю. Хочется смотреть на его реакцию — от момента, когда он пробует первый кусочек блюда. Благо, сейчас в ресторанной индустрии отмечаю тенденцию на открытые кухни.

ДЛЯ МЕНЯ БЫТЬ ПОВАРОМ — ЭТО
ЛОЖИТЬСЯ СПАТЬ, НО ВО СНЕ
ПРОДОЛЖАТЬ ЧИСТИТЬ СКУМБРИЮ
И ПРИ ЭТОМ БОЯТЬСЯ ПРОСНУТЬСЯ,
ТАК КАК РЫБА СТУХНЕТ



ЕЛИЗАВЕТА ОШУРКОВА,
РЕСТОРАН-МУЗЕЙ «ЧУМ»

Что значит для тебя быть поваром и какой стереотип о профессии ты считаешь устаревшим?

Для меня быть поваром в 2025 году — это определенно искусство. Потому что при подаче блюда мы можем обыграть классические вкусы совсем иначе: используя необычную посуду, рассказывая в дополнение красивую историю, сочетая разнообразные текстуры и цвета. В общем при приготовлении мы творим как художники. А что по стереотипам — главным считаю стереотип о внешности повара. Раньше поварское дело было просто ремеслом для заработка, все работали на кухне и за внешностью никто не следил. Было больше столовых и меньше ресторанов. А сейчас молодое поколение (и даже не очень молодое) старается выглядеть эффектно и ухоженно.

Чем тебя цепляет кухня? Что бы ты хотела изменить в гастрономии?

Своим движением, энергией и атмосферой. Важно, какие люди на ней работают. Когда работаешь в одном

коллективе долгое время, начинаешь воспринимать его как вторую семью, ведь половину своего времени мы проводим на работе. Тогда, приходя на работу и заходя на кухню, я чувствую себя комфортно — как дома — и такая семейная атмосфера цепляет. Когда происходит какое-то движение — это лучшее, что может произойти на кухне. Я бы не смогла работать там, где всегда тихо и спокойно. Я работала в ресторане, где всего два повара в смену — это не для меня, со временем все переходит в какую-то рутину, работа становится пресной.

А по правилам — правила в гастрономии на то и правила, чтобы их соблюдать. Хотя иногда из них можно делать исключения!) Например, есть одна вещь, которую я бы дополнила — она касается последовательности. Легкий десерт можно подавать в начале трапезы, а не в конце. Очень часто встречала такое, что люди хотят сначала десерт, а уже потом — основное блюдо.

РАНЬШЕ ПОВАРСКОЕ ДЕЛО БЫЛО
ПРОСТО РЕМЕСЛОМ ДЛЯ ЗАРАБОТКА,
ЗА ВНЕШНОСТЬЮ НИКТО НЕ СЛЕДИЛ.
А СЕЙЧАС МОЛОДОЕ ПОКОЛЕНИЕ
СТАРАЕТСЯ ВЫГЛЯДЕТЬ ЭФФЕКТНО
И УХОЖЕННО



ДАНИЛ СУРЕНСКИЙ,
ТРАТТОРИЯ «МИНИСЫРОВАРНЯ»

Что значит для тебя быть поваром и какой стереотип о профессии ты считаешь устаревшим?

Быть поваром для меня — значит жить работой. Чувствовать все процессы и гореть ремеслом, или искусством, или наукой... Не могу определиться, какое именно слово подобрать. В моем понимании это все вместе и даже больше. Я считаю, что повар — это не то чтобы профессия, это больше про стиль жизни, когда ты отдаешься этому несмотря ни на что. Кстати, есть стереотип, что повара не любят готовить дома. Я с этим не согласен: когда есть для кого готовить, то всегда хочется радовать и удивлять чем-то вкусным и интересным с большим удовольствием и желанием. Но если готовить нужно только для себя, то да, я не люблю заморачиваться и готовлю что-то максимально простое и быстрое.



ДАНИЛ СКОРОХОДОВ,
РЕСТОРАН «ПОСЕЙДОН»

Что значит для тебя быть поваром и какой стереотип о профессии ты считаешь устаревшим?

У меня никогда не было сомнений насчет моей будущей профессии. Всегда знал, что буду поваром. Для меня это и ремесло, и искусство, и наука, и творчество. Но это нелегкая профессия. Надо находить в себе силы рано вставать, работать по 12–14 часов, приезжать домой поздно вечером, успевать сделать какие-то бытовые вещи, а утром снова ехать на работу, делать плюс-минус те же действия.

Поэтому часто вокруг тебя на кухне работают единомышленники — это ребята, которые, как и ты, ходят на работу не просто так, не просто за деньги, а именно потому, что они этим живут, они любят свое дело и стремятся лишь к одному — чтобы еда была вкуснее, а люди получали новые эмоции.

Чем тебя цепляет кухня? Что бы ты хотел изменить в гастрономии?

Меня кухня однажды зацепила эмоциями, которые я получаю, находясь на профессиональной кухне. Особенно мне нравится горячий цех, когда все вокруг шипит и кипит, когда нужно именно чувствовать все, что происходит вокруг тебя, на 360 градусов. Важно очень быстро и обдуманно совершать каждое действие. Люблю, когда большой поток чеков и все работает как слаженный механизм. Я в такие моменты просто растворяюсь в процессе и чувствую настоящее удовольствие.

Не могу сказать, что я хотел бы что-то изменить в гастрономии. Но точно хочется, чтобы все приходящие или уже работающие люди на кухне именно горели нашей профессией. Я считаю, что кухня — это именно для фанатов своего дела, которые на работе не думают ни о чем, кроме того, как сделать свое дело идеально. Нас не устраивает отдать блюдо как попало — только идеальный баланс вкуса и скорости отдачи.

Я СЧИТАЮ, ЧТО КУХНЯ — ЭТО ИМЕННО
ДЛЯ ФАНАТОВ СВОЕГО ДЕЛА, КОТОРЫЕ
НА РАБОТЕ НЕ ДУМАЮТ НИ О ЧЕМ, КРОМЕ
ТОГО, КАК СДЕЛАТЬ СВОЕ ДЕЛО ИДЕАЛЬНО

Чем тебя цепляет кухня? Что бы ты хотел изменить в гастрономии?

Как пространство — шумом, движением, огнем, это динамичная история. Она почти никогда не стабильная, всегда есть много переменных. Каждое блюдо — это много составляющих, которые нужно решать здесь и сейчас, в эту секунду. И даже если два человека делают плюс-минус одинаковые действия, то все равно результат будет, возможно, и близок, но в то же время чем-то будет и отличаться. Этим мне и нравится моя профессия.

Что касается правил, то если бы не существовало людей, которые бы их нарушали, мы бы, наверно, зациклились на жареном мясе и отварной крупе одного вида. На кухне иногда происходят случайности — и благодаря им в сочетании со знаниями о том, как делать правильно, мы можем получить нечто новое.

ЕСЛИ БЫ НЕ СУЩЕСТВОВАЛО
ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ БЫ НАРУШАЛИ
ПРАВИЛА, МЫ БЫ, НАВЕРНО, ТАК
И ЗАЦИКЛИЛИСЬ НА ЖАРЕНОМ МЯСЕ
И ОТВАРНОЙ КРУПЕ ОДНОГО ВИДА



ПОСЕТИТЕ НОВЫЙ ФИЛИАЛ THAI LOTUS В ФИТНЕС-КЛУБЕ ПРЕМИУМ-КЛАССА OPERA FITNESS.

Профессиональные руки тайских мастеров, ароматы целебных травяных бальзамов и масел, спа-зона с бассейном, хаммамом и сауной вернут вам состояние гармонии и спокойствия.



СТУДИИ ТАЙСКОГО СПА THAI LOTUS В ТЮМЕНИ

ул. Комсомольская, 8;
ул. Малыгина, 86/1;
ул. Севастопольская, 2/3;
д. Патрушева, ул. Центральная, 1 (Opera Fitness)

тел. 8 (3452) **555533**

www.thailotus.ru @thailotus_tmnn

ЗАКАЗАТЬ СЕРТИФИКАТ



Реклама.

Фото: АННА УТЕШЕВА

Тай Lotus спа Опера Фитнес

ООО «ТАУ» ОГРН 1217200011137
Лицензия ЛО-72-01-003612 от 15.02.2022

ПОЛУЧИТЕ КОНСУЛЬТАЦИЮ СПЕЦИАЛИСТА ПО ОКАЗЫВАЕМЫМ УСЛУГАМ И ВОЗМОЖНЫМ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯМ

The image shows the interior of a restaurant with a warm, rustic Italian theme. In the foreground, a round wooden table is set with white plates, glasses, and condiment bottles. It is surrounded by cane chairs with patterned cushions. In the background, more tables are visible, along with a long sofa and a wall decorated with mirrors and framed art. A large, multi-tiered pendant light hangs from the ceiling.

ИТАЛЬЯНСКАЯ ТРАТТОРИЯ

В ТЮМЕНИ

АРОМАТ СВЕЖЕЙ ПИЦЦЫ, СОЛНЕЧНЫЕ АПЕЛЬСИНЫ В ИНТЕРЬЕРЕ, ЧИСТОТА И ДОМАШНИЙ УЮТ – ЭТО И ЕСТЬ АТМОСФЕРА НАСТОЯЩЕЙ ТРАТТОРИИ. ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ ПОБЫВАТЬ В АУТЕНТИЧНОМ И ЖИВОМ МЕСТЕЧКЕ ИТАЛИИ, НЕ ВЫЕЗЖАЯ ИЗ ТЮМЕНИ, ВАМ ОБЯЗАТЕЛЬНО СТОИТ ЗАГЛЯНУТЬ В ИТАЛЬЯНСКУЮ ТРАТТОРИЮ «МИНИСЫРОВАРНЯ».

Итальянская trattoria — это история про традиции, потрясающий вкус еды и семейную атмосферу. Итальянцы с давних времен обожают такие заведения — с виду они простые, но с такой пиццей и пастой, от которых можно сойти с ума. Авторский томатный соус, хрустящее тесто, созданное по особой технологии, и свежий, настоящий сыр. Но главное — атмосфера.

Суть итальянской trattoria в приветливых интерьерах, заполненных солнечным светом, в гостях, которые дружно собираются за общим столом. Здесь всегда ждут и всегда тебе искренне рады — рады накормить лучшей едой, порадовать интересными историями и угостить вкусным вином. В итальянских trattoriaх весело, царит атмосфера праздника и счастья — то, что нужно, чтобы на миг забыть о тревогах.

Именно этим и отличается итальянская trattoria в Тюмени — это аутентичный кусочек Италии, вдохновленный Неаполем и Флоренцией. Приятная простота интерьера, большие блюда, которые подаются на стол, потрясающая еда и дружелюбный персонал, который встречает вас как старого друга — с теплотой в глазах и твердым намерением не отпустить голодным.



Наше фирменное блюдо — паста в сырной голове качо-э-пепе, что дословно переводится как сыр и перец. Это чистый вкус традиционного итальянского сыра грана падано, который привезен прямо из Италии, в сочетании с черным дробленным перцем. Блюдо дает возможность окунуться в настоящую Италию и попробовать ее на вкус», — отмечает шеф Артем Григорьев.

Традиции итальянской кухни бережно воссозданы в trattoria. В заведении подают классические салаты с сыром буратта и рассольным сыром моцарелла. Из паст можно отметить аутентичную карбонару, которая готовится из свиной грудинки с добавлением сыра пармезан и яичного желтка — без сливок, как в Италии. Форель на подушке из картофеля и овощей, лазанья с томатным соусом, вкус которого не забыть, — настоящий вкус Италии.





И десерты радуют — яркий финальный аккорд в душевном итальянском вечере. Отдельного внимания заслуживает «Наполеон» с нежным заварным кремом, с молочно-сливочной ноткой и хрустящим слоеным тестом.

На вкусной еде атмосфера trattoria не заканчивается. Шеф Артем Григорьев всегда с радостью общается с гостями, например, когда готовит пасту в сырной голове. Такие моменты особенно ценны, потому что создают уют и ощущение домашнего очага — это и есть самое важное для заведения.

По поводу интерьера и формата заведения можно с уверенностью сказать, что с этим наша trattoria справляется на все 100 и 1 процент. Часто слышу от гостей: “У вас тут так красиво”, “Мне так нравится ваш интерьер” и т. д. Гости интересуются деталями, например, у нас лимоны на столах, белые скатерти и живые цветы в горшках — именно благодаря им в нашем заведении создается ощущение, будто мы в Италии. Но главное — это отношение. Гость для нас — дорогой друг, которому мы всегда рады, нам важно для него создать уютную обстановку, чтобы каждый ощущал себя как дома», — говорит официант Игорь Ильиных.





Благодаря сочетанию всех элементов — вкусная еда, детали интерьера, общение с шефом и официантами — гости trattoria в Тюмени получают незабываемое впечатление. Это опыт, который нужно прожить, — испытать на себе ощущение атмосферы теплого, душевного вечера, который надолго останется у вас в памяти. Приходите в итальянскую trattoria, чтобы ощутить вкус счастливого вечера в Италии.





ПРОСТЫЕ РЕЦЕПТЫ ОТ ШЕФА

ГОТОВИМ ДОМА КАК В РЕСТОРАНЕ

ГРЕБЕШКИ С ФРАНЦУЗСКИМ МАСЛОМ



Ингредиенты:

Гребешки в створках	1 кг
Масло сливочное	100 гр.
Петрушка	10 гр.
Чеснок	1 гр.
Вяленые томаты	30 гр.
Хлеб тартин или багет	1 шт.
Лимон	1 шт.
Соль по вкусу	



Этапы приготовления:

Порубите петрушку, вяленые томаты и чеснок. Смешайте с мягким сливочным маслом (предварительно дайте маслу постоять при комнатной температуре 20 минут, чтобы оно стало мягким). Посолите, перемешайте и уберите в холодильник.



Гребешки промойте в воде, удалите вуаль и кишечник, оставив мясо гребешка и икру. Промойте половинки раковин, в середину поместите мясо гребешка и икру. Добавьте ароматное масло и запекайте при 200 градусах в разогретой духовке 2–3 минуты.

Гребешки сервируйте на большом блюде с кусочками лимона и хлеба.



Ксения Вахрушева,
руководитель
кулинарной студии
«Максим. Класс»



ИВА ПАРК

культурно-образовательное
пространство

Запись
на экскурсии



ИВА ПАРК: МЕСТО ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Ива Парк сложно описать одним словом. Это не сад и не музей, а совершенно иной мир, всего в двадцати минутах от центра города. Стоит попасть туда — и ты словно оказываешься в другом измерении, где природа соединяется с эстетикой, образованием и культурой.

Это пространство, которое вдохновляет и меняет внутреннее состояние человека, помогает настроиться на созидание, творчество и саморазвитие.



На территории парка расположены три уникальных сада — три характера, три настроения:

ЯПОНСКИЙ САД

Пространство тишины и дзен. Все здесь подчинено философии медитативных садов, где легко отпустить суету и замедлиться, быть «здесь и сейчас». Утренняя чайная церемония в саду — идеальное начало дня и хороший подарок для любимых.

ДОЛИНА РОЗ

Изысканный французско-итальянский сад с ароматными розами Дэвида Остина. Это идеальное место для предложений, свадебных фотосессий и просто для тех, кто умеет ценить красоту.

ДОЛИНА ПРЕРИЙ

Современный сад «новой волны», это зеленый амфитеатр среди океана трав, созданный для наблюдений за непрерывной сменой картин природы. Здесь проходят концерты, йога на закате.



Каждый сад раскрывается по-своему в течение дня и сезонов. Познакомиться с ними можно только на экскурсиях, которые нужно бронировать заранее на сайте ivapark.com.

Для свободных прогулок открыт АСТРАГАРДЕН — выставочные сады, созданные ведущими ландшафтными дизайнерами Тюмени.

А еще здесь можно посидеть у рукотворного озера с чашкой ароматного кофе или фирменного травяного чая. И, если повезет, встретить главного талисмана и Хранителя парка — Кота Бродского, который иногда сопровождает гостей на экскурсиях.

Ива Парк открыт круглый год: летом — с 9:00 до 19:00, зимой — с 10:00 до 16:00, выходной — понедельник. Вход через садовый центр «АСТРА».

Следите за жизнью парка в Telegram: [ivapark.com](https://t.me/ivapark.com)



ОТКРЫТИЕ ДИЗАЙН-СТУДИИ MATCHUP

23 МАЯ В ТЮМЕНИ ОТКРЫЛАСЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДИЗАЙН-СТУДИЯ ПОЛНОГО ЦИКЛА MATCHUP, ЗАДАЮЩАЯ НОВЫЕ СТАНДАРТЫ ДЛЯ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫХ И АМБИЦИОЗНЫХ ЛЮДЕЙ, ЦЕНЯЩИХ СВОЕ ВРЕМЯ.



MATCHUP берет на себя сложные, но критически важные вопросы организации жилого и рабочего пространства, предлагая комплексное решение для создания идеального интерьера.

Проект возглавляют два эксперта: владелец студии, специалист в области реализации проектов под ключ — Павел Королев и арт-директор, дизайнер интерьера с международным опытом Григорий Цырельчук. Эта синергия — гарантия безупречного воплощения любой идеи — от концепции до последнего штриха.

Адрес: ул. Профсоюзная, 6, к. 1, «Речной порт»



GASTREET-2025: ДЕСЯТЬ ЛЕТ ЯРКИХ ВПЕЧАТЛЕНИЙ

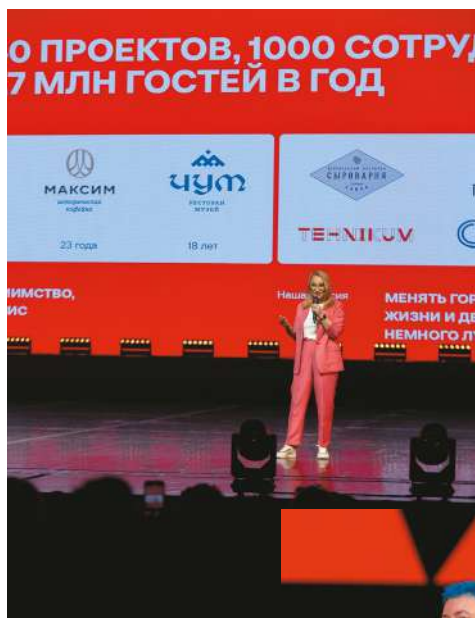
ЮБИЛЕЙНЫЙ GASTREET В СОЧИ ВНОВЬ
СОБРАЛ ЛИДЕРОВ РЕСТОРАННОЙ ИНДУСТРИИ.



Неделя насыщенной программы и живых дискуссий доказала: это главное отраслевое событие года. Топ-спикеры поделились трендами ресторанной индустрии, а ресторанная компания «Максим» представила фудтрук с северной кухней, который стал хитом: гурманы выстраивались за ухой, муксуном и авторскими напитками. Основатель компании Лариса Невидайло выступила сразу на 4 образовательных площадках и стала амбассадором GASTREET, получив памятный флаг.



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ЖК МАХ В ТЮМЕНИ С АРТЕМИЕМ ЛЕБЕДЕВЫМ



В ТЮМЕНИ СОСТОЯЛАСЬ ПРЕЗЕНТАЦИЯ
НОВОГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА, КОТОРЫЙ
ОБЕЩАЕТ СТАТЬ ОДНИМ ИЗ САМЫХ
КОМФОРТНЫХ И СОВРЕМЕННЫХ В ГОРОДЕ.



ЖК МАХ — совместный проект двух застройщиков — «Творчество» и «ТОЧНО» — и ресторанной компании «Максим». Особенным гостем презентации стал дизайнер и основатель дизайн-студии, автор арт-объекта квартала ЖК МАХ — Артемий Лебедев, который поделился своим взглядом на тренды в урбанистике и дизайне.

Гости смогли первыми увидеть концепцию ЖК, оценить планировки и инфраструктуру, а также пообщаться с экспертами в сфере недвижимости. Мероприятие прошло в динамичном формате, сочетая деловую часть с живым обсуждением и интерактивом.

Новый проект обещает высокое качество жизни, продуманные пространства и современные технологии — еще один шаг к развитию комфортной городской среды в Тюмени.

ЛЕТНИЕ КУЛИНАРНЫЕ КАНИКУЛЫ В «МАКСИМ.КЛАСС»



С 2 ИЮНЯ КУЛИНАРНАЯ ШКОЛА
«МАКСИМ.КЛАСС» ОТКРЫЛА ЛЕТНЮЮ
СМЕНУ ДЛЯ ЮНЫХ ПОВАРОВ.



В течение 5 дней дети будут учиться готовить любимые блюда — от самодельной итальянской пасты карбонара до освежающей фруктовой лазаньи со спелой клубникой. А в заключительный день ребята приготовят обед для своих родителей и продемонстрируют свои новые навыки. Набор группы осуществляется еженедельно, а программа каникул очень обширная. Кулинарная школа «Максим.Класс» стремится сделать лето ярким и познавательным, поэтому приглашаем детей присоединиться и открыть для себя радость кулинарного творчества.



ЛЕТО, ТАНЦЫ И ФУТБОЛ

В ЛЕТНИЙ ВЕЧЕР В «ВОДОКАЧКЕ» СОВПАЛО
ВСЕ: ЛЕТО, МУЗЫКА И БОЛЬШОЙ ФУТБОЛ.



На террасе — диджей, любимые треки и тан-
цы до самой ночи. Внутри бара — финал Лиги
чемпионов на большом экране, громкие эмо-
ции и настоящая футбольная драма.

Каждый выбирал свое настроение — шум
трибун или ритм танцпола. А мы выбрали все
сразу. Лето только начинается.



ЧУМУ — 18!



СВОЙ ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ РЕСТОРАН «ЧУМ» ОТМЕТИЛ В ТЕПЛОЙ КОМПАНИИ ПОСТОЯННЫХ ГОСТЕЙ — НА ВЫЕЗДНОМ УЖИНЕ ПОД ОТКРЫТЫМ НЕБОМ.



Вечер начался с экскурсии, где Ирина Юрьевна рассказала об обычаях и традициях северных народов. Затем гостей ждал ужин с настоящими вкусами Сибири: оленина, косуля, нерка и таежные угощения. У костра звучали песни барда под гитару — все с радостью подпевали. Атмосфера была по-настоящему душевной, как в кругу близких друзей. Гости с теплыми словами благодарили Ларису Кирилловну — основательницу ресторана — за создание этого особенного места, где север живет в каждом вкусе и каждой детали.

ЦИТАТЫ

ИЗВЕСТНЫХ ЛЮДЕЙ О ДЕНЬГАХ



Билл Гейтс,

американский предприниматель

—
ЕСЛИ ВЫ РОДИЛИСЬ
БЕДНЫМИ, ЭТО НЕ
ВАША ОШИБКА.
НО ЕСЛИ ВЫ УМРЕТЕ
БЕДНЫМ, ЭТО ВАША
ОШИБКА.



Аристотель Онассис,
греческий предприниматель,
судовладелец, инвестор
и миллиардер

—
После определенного момента
деньги перестают иметь
значение. Важно лишь то, что
ты делаешь с ними.



Дональд Трамп,
американский государствен-
ный и политический деятель,
предприниматель
и миллиардер

—
Деньги были всегда моей
второй, может быть, третьей
по важности вещью.
Женщины — всегда первыми.



Уоррен Баффет,
американский
предприниматель, инвестор

—
Деньги не портят человека.
Они просто раскрывают
его суть.



Айн Рэнд,
американская писательница
и философ

—
Деньги — это форма обмена
на труд и идеи. Нельзя
ненавидеть деньги, не
презирая разум и творчество.



Генри Форд,
американский промышленник

—
Богатство — не в обладании
деньгами, а в умении их
зарабатывать.



Фрэнк Синатра,
американский певец,
киноактер, кинорежиссер,
продюсер, шоумен, дирижер

—
Деньги не приносят счастья.
Но они облегчают несчастья.



Уилл Роджерс,
американский ковбой, комик,
актер и журналист

—
Слишком много людей тратят
деньги, которых у них нет,
чтобы купить вещи, которые
им не нужны, чтобы впечат-
лить тех, кого они не любят.



Опра Уинфри,
американская телеведущая,
актриса, продюсер

—
Деньги — это инструмент.
Они дадут вам возможности,
но не определяют, кто вы есть.



Джон Д. Рокфеллер,
американский
предприниматель и филантроп

—
Я стараюсь не зарабатывать
деньги, а создавать репутацию.



Пол Гетти,
американский нефтяной
магнат и промышленник

—
Если вы хотите разбогатеть —
начните с того, чтобы быть
жадным до знаний.

ЗАКАЖИТЕ ТОРТ С УНИКАЛЬНЫМ ДИЗАЙНОМ

от которого все
будут в восторге



Портфолио
тортов



КОНДИТЕРСКАЯ
МАСТЕРСКАЯ
МАКСИМ

Модель:
Арина Щепелина





КИПРЕЯ

квартиры

Квартиры в «Сердце»
заповедной природы
Рассрочка без удорожания
до 18 месяцев

ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СЗ «НОВАЯ ЗЕМЛЯ» ЖК «КИПРЕЯ НА ХОЛМАХ». ПРОЕКТНАЯ
ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ. РЕАЛИЗАЦИЯ ПО 214-ФЗ (ДОГОВОР
ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ). ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ.



+7(3452) 21-25-25
ул. Герцена, 96
ДД «Дежнёв»

Реклама